SR Research Report
2015/3/16

フリービット（3843）

当レポートは、掲載企業のご依頼により弊社が作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

目次

要約 3
主要経営指標の推移 4
直近更新内容 5
　概 略 5
業績動向 8
　四半期実績推移 8
　2015 年 4 月期の会社計画 20
　中長期展望 23
事業内容 26
　ビジネスの概要 26
　収益性分析 34
　SW（Strengths, Weaknesses）分析 35
　市場とバリュー・チェーン 36
　経営戦略 38
過去の業績 40
　損益計算書 47
　貸借対照表 48
　キャッシュフロー計算書 49
その他情報 50
　沿革 50
　ニュース＆トピックス 51
　大株主 52
　トップマネジメント 52
　IR 活動 52
　ところで 53
企業概要 57

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

要約

インターネットをベースとしたインフラを提供する「Smart Infra 提供事業」社

- 同社の事業セグメントはブロードバンドインフラ事業、クラウドコンピューティングインフラ事業、アドテクノロジーインフラ事業、次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業、B2C事業、その他に分けられている。
- 同社のビジネスモデルの特徴は、1）通信事業者から借り受けた通信インフラを利用している点、2）通信事業者から借り受けた通信インフラを同社のサービスプラットフォーム上で、ワンストップサービスとして提供している点にある。顧客はコンポーネントを垂直統合で組み合わせることで、様々なインターネットサービスの利用が可能となる。同社によると、業界を代表するグローバル企業であれど、全てのレイヤを網羅しているわけではなく、同社は稀な存在としている。また、売上高の約９割が継続課金収入となっている。
（後述の「事業内容」の項参照）

業績動向

- 2015年4月期第3四半期累計期間の売上高は15,764百万円（前年同期比2.5%増）、営業利益は837百万円（同7.9%減）、経常利益は728百万円（同12.9%減）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を2014年５月１日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI社」）に吸収合併したことにより繰延税金資産を計上したことに加え、今第２四半期連結会計期間において、フルスピードが発行した新株予約権が行使されたことに伴う持分変動利益及びフルスピードが投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益を計上したことにより、四半期純利益は797百万円（同376.2%増）となった。なお、通期業績予想は据え置かれた。
- 2015年4月期の会社計画は、売上高23,000百万円（前年比11.3増%）、営業利益1,500百万円（同13.6%増）、経常利益1,350百万円（同10.7%増）、当期純利益600百万円（前年は154.5%増）である。同社によれば、2015年4月期は、注力するモバイル領域の成長およびアドテクノロジーインフラが堅調に推移することや、クラウド事業の伸長等により、増収増益を見込んでいるとのこと。また、中期経営計画「SiLK VISION 2016」の２年目として注力事業領域に対し、ブランディング／開発／構造改革等の戦略的投資を見込んでいるとのことである。
- 同社の中期経営計画「SiLK VISION 2016」の最終年度である2016年4月期には、売上高26,000百万円（2014年4月期比30.0%増）、営業利益2,600百万円（同119.2%増）を目指している。（後述の「業績動向」の項参照）

同社の強みと弱み

- SR社では、同社の強みを、創業者が業界の名馬であること、継続課金ビジネスであること、ニッチマーケットを開拓しようとする想像力、の3点と考えている。一方、弱みは、事業フォーカスが曖昧、寡占化する業界に身を置いていること、発展途上のガバナンス体制、にあると考えている。（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	09年4月期 連結	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結	15年4月期 会社予想
売上高	**10,767**	**14,709**	**23,180**	**21,004**	**20,660**	**20,665**	**23,000**
前年比	33.4%	36.6%	57.6%	-9.4%	-1.6%	0.0%	11.3%
売上総利益	4,517	5,253	8,442	6,915	7,507	7,998	
前年比	56.4%	16.3%	60.7%	-18.1%	8.6%	6.5%	
売上総利益率	42.0%	35.7%	36.4%	32.9%	36.3%	38.7%	
営業利益	**1,575**	**407**	**155**	**831**	**936**	**1,321**	**1,500**
前年比	84.5%	-74.1%	-61.8%	433.3%	12.6%	41.1%	13.6%
営業利益率	14.6%	2.8%	0.7%	4.0%	4.5%	6.4%	6.5%
経常利益	**1,522**	**804**	**185**	**939**	**481**	**1,220**	**1,350**
前年比	116.6%	-47.2%	-76.9%	406.4%	-48.8%	153.8%	10.7%
経常利益率	14.1%	5.5%	0.8%	4.5%	2.3%	5.9%	5.9%
当期純利益	**1,674**	**1,022**	**-947**	**204**	**-186**	**236**	**600**
前年比	164.8%	-38.9%	-	-	-	-	154%
純利益率	15.5%	6.9%	-	1.0%	-	1.1%	2.6%
一株当たりデータ							
期末発行済株式数	46	51	51	51	20,412	20,414	
EPS	90.98	51.41	-47.52	10.31	-9.44	12.06	30.70
EPS（潜在株式調整後）	88.69	50.26	-	10.18	-	11.99	-
DPS	3,000.00	3,600.00	1,800.00	3,000.00	7.00	7.00	-
BPS	241.78	375.49	316.23	321.66	303.96	309.15	-
貸借対照表 （百万円）							
現金・預金・有価証券	2,920	4,946	4,095	4,873	4,685	4,762	
流動資産合計	**7,331**	**8,788**	**10,334**	**10,800**	**10,536**	**10,031**	
有形固定資産	452	805	1,450	1,245	1,577	1,938	
投資その他の資産計	1,760	2,051	2,904	2,156	1,679	1,448	
無形固定資産	4,850	4,376	6,241	4,487	4,076	3,316	
資産合計	**14,395**	**16,022**	**20,929**	**18,690**	**17,869**	**16,733**	
買掛金	67	162	913	46	80	50	
短期有利子負債	2,813	2,639	6,123	3,378	3,489	3,449	
流動負債合計	**6,289**	**5,657**	**11,046**	**8,145**	**7,744**	**7,915**	
長期有利子負債	1,926	1,478	2,328	3,312	2,730	1,622	
固定負債合計	**2,815**	**2,530**	**3,233**	**3,780**	**3,883**	**2,331**	
負債合計	**9,104**	**8,187**	**14,280**	**11,926**	**11,627**	**10,246**	
純資産合計	**5,290**	**7,834**	**6,649**	**6,764**	**6,242**	**6,487**	
有利子負債（短期及び長期）	4,739	4,117	8,451	6,690	6,219	5,071	
キャッシュフロー計算書 （百万円）							
営業活動によるキャッシュフロー	2,294	1,303	1,091	1,972	1,689	1,690	
投資活動によるキャッシュフロー	-718	-1,067	-1,053	-248	-832	-235	
財務活動によるキャッシュフロー	849	690	-900	-971	-987	-1,492	
財務指標							
総資産利益率（ROA）	14.3%	6.7%	-	1.0%	-	1.4%	
自己資本利益率（ROE）	47.1%	16.9%	-	3.2%	-	3.9%	
自己資本比率	31.1%	47.4%	30.0%	34.2%	33.2%	36.1%	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
*2013年4月期に1対400の株式分割を実施している。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

直近更新内容

概 略

2015 年 3 月 16 日、フリービット株式会社への取材を踏まえ、2015 年 4 月期第 3 四半期決算の内容を更新した。
（詳細は「業績動向」の項を参照）

2015 年 3 月 13 日、同社は 2015 年 4 月期第 3 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2015 年 4 月期第 3 四半期決算の項目を参照）

2015 年 2 月 18 日、同社は、資本・業務提携契約の締結、第三者割当による新株式発行及び主要株主の異動、および代表取締役の異動、同社子会社における会社分割による事業の譲渡及び承継子会社の第三者割当増資に伴う子会社の異動と商号変更などに関して発表した。
（資本・業務提携のリリース文はこちら、代表取締役異動のリリース文はこちら、同社子会社における分割による事業の譲渡などのリリース文はこちら）

資本・業務提携契約の締結、第三者割当による新株式発行及び主要株主の異動

同社は、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社（以下、CCC 社）及び CCC モバイル株式会社（以下、CCC モバイル社）との間で、資本・業務提携（以下、当該資本・業務提携）を行うことを決議し、同日付で本資本・業務提携契約を締結するとともに、CCC 社及び CCC モバイル社に対する第三者割当による新株式発行（以下、当該第三者割当）を行うことを決議した。なお、当該第三者割当により、同社の主要株主の異動が見込まれる。

資本・業務提携の概要
当該資本・業務提携は、同社が有する B2B 領域における MVNE としてのインフラ基盤やコアとなる技術開発力及び B2C 領域における垂直統合型モデルのモバイルサービス「freebit mobile」の事業ノウハウと、CCC グループが有する TSUTAYA、エンタテインメ ント・コンテンツ、T ポイント、T-SITE などのカルチュア・インフラとの融合によるシナジー創出を目的に締結された。

同社では、以前より、急激なユーザー増加を見据えたネットワーク回線の増強や端末調達を検討してきたが、CCC グループとの協業により、ユーザー増加規模が更に大きく伸長することを視野に入れることが必要となった。当該資本・業務提携により、拡大する事業規模に合わせたインフラ投資を行うとともに、CCC グループの会員基盤を活かしたユーザー獲得を促進するとしている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

なお同社は、モバイル事業における CCC 社及び CCC モバイル社との資本・業務提携による協業体制を強化することが中長期的な事業の発展・成長につながるものと考え、両社を割当先とする第三者割当増資を実施する。

第三者割当による新株式の発行の概要
払込期日：2015 年 3 日 12 日
発行新株式数：同社普通株式 3,000,000 株（議決権数 30,000 個）
発行価額：1 株につき 979 円
調達資金の額：2,937 百万円（うち、発行諸費用 26 百万円、差引手取概算 2,911 百万円）
募集又は割当方法（割当予定先）：第三者割当の方法により、CCC 社に 2,500,000 株（議決権数 25,000 個）、CCC モバイル社に 500,000 株（議決権数 5,000 個）を割り当てる。

調達する資金の具体的な使途

具体的な使途	金 額	支出予定時期
事業投資会社「フリービットインベストメ ント株式会社」の設立資金及び運転資金	設立資金 600 百万円 運転資金 400 百万円	2015 年 3 月 2015 年 4 月～2018 年 4 月
MVNE 事業の拡大にともなう投資	回線ネットワーク増強のためのシステム構築 711 百万円 端末調達資金 1,200 百万円	2015 年 5 月～2019 年 4 月 2015 年 5 月～2018 年 4 月

出所：会社資料

代表取締役の異動

同社は、2015 年 2 月 18 日開催の取締役会において、代表取締役を異動することについて決議した。

異動の理由
2015 年 1 月 27 日に公表した「フリービット、中期経営計画「SiLK VISION 2016」の達成に向け、経営体制の強化が重要課題であると判断し、2015 年 2 月 18 日を就任予定日とし、代表取締役を増員することとした。

氏 名	新役職名	旧役職名
石田 宏樹	代表取締役会長	代表取締役社長
田中 伸明	代表取締役社長	取締役副社長

出所：会社資料

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社子会社における会社分割による事業の譲渡及び承継子会社の第三者割当増資に伴う子会社の異動と商号変更

同社は、2015 年３月１日付で、同社連結子会社である株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、DTI）のスマートフォンキャリア事業（以下、当該事業）を、同じく同社連結子会社であるフリービットモバイル株式会社（以下、フリービットモバイル社）に吸収分割の方法により譲渡（以下、本吸収分割）するとしている。また、2015 年２月 18 日開催の取締役会において、フリービットモバイルが、CCC 社を引き受け先とした第三者割当増資による株式発行を行うことを決議した。これにより、フリービットモバイル社に対する同社の所有割合が 100%から 49%となるため、フリービットモバイル社は同社の連結子会社から持分法適用会社へ異動する。また、本吸収分割に伴い、フリービットモバイル社は 2015 年３月１日付予定で「Tone mobile」に商号を変更する。なお、同社は、この一連の事象は、スマートフォンキャリア事業の拡大を目的としたCCCグループとの戦略的提携に添ったものであるとしている。

同社子会社による第三者割当増資の概要
払込期日：2015 年３日１２日
発行新株式数：普通株式 10,200 株
発行価額：１株につき 104,705 円
調達資金の額：1,068 百万円
募集又は割当方法（割当予定先）：第三者割当の方法により、CCC 社に全株式を割り当てる予定である。

2015 年 1 月 27 日、同社は、中期経営計画「SiLK VISION 2016」の達成に向けた新グループ体制について発表した。
（リリース文へのリンクはこちら：その１、その２、その３、その４）

同社は、2015 年４月１日以降の新グループ体制においては、フリービット本社の役割の明確化に加えて、「生活革命」、「生産革命」領域を中心した新規事業企画及び戦略的投資の実行を専業とする事業投資会社「フリービットインベストメント株式会社」を設立する他、スマートフォンキャリア事業「freebit mobile」を、同社の子会社である株式会社ドリーム・トレイン・インターネットから会社分割（吸収分割）により分社化し、新会社「フリービットモバイル株式会社」として事業運営を開始するとしている。

さらに、同社は新コーポレートメッセージとして「毎日、発明する会社」を掲げるとともに、企業ロゴを刷新するとしている。

３ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移	14年4月期				15年4月期				15年4月期	
連結（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	（進捗率）	通期会予
売上高	5,253	5,142	4,987	5,283	5,291	5,231	5,243	-	68.5%	23,000
前年比	*-0.4%*	*-0.2%*	*-0.9%*	*1.5%*	*0.7%*	*1.7%*	*5.1%*	-		11.3%
売上総利益	1,950	1,982	2,012	2,054	1,960	1,902	1,806	-		
前年比	*9.5%*	*5.2%*	*9.4%*	*2.6%*	*0.5%*	*-4.0%*	*-10.3%*	-		
売上総利益率	37.1%	38.5%	40.4%	38.9%	37.1%	36.4%	34.4%	-		
販管費	1,644	1,673	1,720	1,641	1,614	1,648	1,569	-		
前年比	*0.9%*	*0.1%*	*5.4%*	*0.1%*	*-1.8%*	*-1.5%*	*-8.8%*	-		
売上高販管費比率	31.3%	32.5%	34.5%	31.1%	30.5%	31.5%	29.9%	-		
営業利益	307	309	293	412	346	254	237	-	55.8%	1,500
前年比	*100.7%*	*44.8%*	*40.6%*	*14.1%*	*12.7%*	*-17.9%*	*-19.1%*	-		13.6%
営業利益率	5.8%	6.0%	5.9%	7.8%	6.5%	4.9%	4.5%	-		
経常利益	276	260	300	384	325	186	217	-	53.9%	1,350
前年比	*144.1%*	*95.3%*	*561.1%*	*103.2%*	*17.6%*	*-28.3%*	*-27.7%*	-		10.7%
経常利益率	5.3%	5.1%	6.0%	7.3%	6.1%	3.6%	4.1%	-		
当期利益	-64	115	117	68	540	178	79	-	132.9%	600
前年比	-	-	-	*414.5%*	-	*54.8%*	*-32.5%*	-		154.5%
当期利益率	-	2.2%	2.3%	1.3%	10.2%	3.4%	1.5%	-		

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015 年 4 月期第 3 四半期実績

2015 年 4 月期第 3 四半期累計期間の売上高は 15,764 百万円（前年同期比 2.5%増）、営業利益は 837 百万円（同 7.9%減）、経常利益は 728 百万円（同 12.9%減）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を 2014 年 5 月 1 日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI 社」）に吸収合併したことにより繰延税金資産を計上したことに加え、今第 2 四半期連結会計期間において、フルスピードが発行した新株予約権が行使されたことに伴う持分変動利益及びフルスピードが投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益を計上したことにより、四半期純利益は 797 百万円（同 376.2%増）となった。なお、通期業績予想は据え置かれた。

なお、前年同期に対する営業利益の増減益要因では、減益要因として、代理販売モデルからの戦略転換による収益減 105 百万円、フリービット社、および DTI 社の固定網減少による利益減 195 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）516 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 277 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 201 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 143 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善、および子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 120 百万円などがあった。この結果、全体では 72 百万円の減益にとどまった。また、戦略的投資の費用を除けば、444 百万円の増益を確保した。

この結果、通期会社計画に対する進捗率は、売上高で 68.5%（前年同期は 74.4%）、営業利益で 55.8%（前年同期は 68.8%）、経常利益 53.9%（前年同期は 68.5%）、純利益 132.9%

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

（前年同期は 71.0%）となり、純利益を除く進捗率は前年同期を下回る水準となった。ただし、同社によれば、今期は戦略的事業の立ち上げなどに伴い第 4 四半期偏重の計画であるため、売上高、利益ともにほぼ会社計画通りに推移しているとのことである。四半期ベースの営業利益の動向を見れば、戦略的投資事業関連の減益幅は今第 2 四半期をピークに減少傾向にある。同社では、この改善トレンドに加え、今第 4 四半期以降は、CCC 社との連携などによる収益改善効果も期待されるため、より収益の改善が進むとしている。

四半期別営業利益の動向（対前年同期比増減額）

各四半期（百万円）	今第 1 四半期	今第 2 四半期	今第 3 四半期
前年同期比増減額	39	-55	-56
戦略的投資事業関連	-156	257	-103
それ他の事業	195	203	46
累計値　(百万円)	今第 1 四半期累計	今第 2 四半期累計	今第 3 四半期累計
前年同期比増減額	39	-16	-72
戦略的投資事業関連	-156	-413	-516
その他の事業	195	398	444

出所：会社資料をもとに SR 社作成

事業別には、注力するモバイル事業においては、同社が B2B 領域で MVNE（Mobile Virtual Network Enabler）として提供している「YourNet MVNO Pack」が短期間かつ低コストで MVNO（Mobile Virtual Network Operator）事業を立ち上げられることが評価され、新たに市場参入する企業に順調に採用された。

BtoC 領域では、MVNO として子会社の DTI 社が提供するモバイル通信サービス「ServersMan SIM LTE」が堅調に推移した。

グループ総力を結集して注力するスマートフォン事業「freebit mobile」については、戦略的ブランドマーケティングを企図した計画投資を行い、商品の企画・開発、積極的な販路拡大を実施し、オンライン、直営店舗、移動店舗、テレビ・ラジオショッピング、パートナープログラムに加え、独自方式のフランチャイズプログラムの展開を開始した。同社によれば、その結果、 幅広い層へのフリービットブランドの認知度向上に貢献したとのこと。 同社は今後さらなる事業拡大を目指す上で、迅速な意思決定と効率的な事業運営を企図し、「freebit mobile」を DTI 社が 2015 年 1 月 16 日に設立した新会社フリービット モバイル社（2015 年 3 月 1 日付で「トーンモバイル株式会社」に商号変更）に 2015 年 3 月 1 日付で承継させ分社化することを決定した。

一方、クラウド事業においては、市場において様々なクラウドサービスが乱立しつつあるこ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

とによる過当競争傾向を予め推知し、競合企業に先駆けて事業の選択と集中をはかり、事業効率の向上を目論んだことで、売上高は減少したもののセグメント損益は黒字転換したとのこと。また、同社では、今後の市場動向を俯瞰したうえで同社グループの事業企画力を活かしたプロダクト投入を開始したとしている。

アドテクノロジー事業においては、フルスピードが“ Ad Technology & Marketing Company ”として“創る機能”と“販売する機能”の両軸による国内唯一のハイブリッド型ネット広告代理店の確立に向けて事業を展開しており、同社の強みを活かした自社開発による独自のソリューションプロダクトを投入していくことで、競合他社との差別化を図ったとしている。

第 3 四半期におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

B2C
売上高は 3,476 百万円（前年同期比 7.9%減）、セグメント利益は 146 百万円（同 78.2%減）となった。

固定回線の減衰率はとどまりつつありながらも未だ完全な回復基調には至らない中で、モバイル事業の「freebit mobile」及び「ServersMan SIM LTE」の MVNO サービスの利用者獲得が順調であったため、堅調な会員数で推移した。なお、「freebit mobile」については、販売エリア拡大及び積極的プロモーション等の戦略的投資を実行した。

ブロードバンドインフラ
売上高は 6,458 百万円（前年同期比 12.5%増）、セグメント利益は 858 百万円（同 59.6%増）となった。

モバイルサービスへのユーザー移行が一巡したことにより、固定網による収益が安定化したことに加え、「YourNet MVNO Pack」の採用企業増加とその採用企業によるエンドユーザー向け販売増加により、契約数は好調に推移した。また、マンションインターネットサービスを主な事業とする子会社の株式会社ギガプライズも、販路拡大施策や先行投資、サービス品質向上施策が結実し、契約数が大幅に増加した。一方で、回線品質向上や契約数増に伴う基幹網増強コストが増加したが、増収効果で吸収し、大幅増益を達成した。

クラウドコンピューティングインフラ
売上高は 1,529 百万円（前年同期比 9.1%減）、セグメント利益は 96 百万円（前年同期はは 55 百万円のセグメント損失）となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

主力サービスである「フリービットクラウド VDC」の既存ユーザーをターゲットにサービス利用増加促進策を講じるとともに、新規顧客獲得に邁進したことや、体制面並びにコスト構造等の改革により利益が黒字転換を果たした。

アドテクノロジーインフラ
売上高は 5,864 百万円（前年同期比 5.9%増）、セグメント利益は 349 百万円（同 12.7%減）となった。

インターネット広告事業を主な事業とするフルスピードは、“Ad Technology & Marketing Company”をビジョンに掲げ、既存事業であるインターネット広告代理店事業や同社子会社の株式会社フォーイットが展開する「アフィリエイト B」等の拡販を強化し確固たる収益を確保した。また一方で、拡大する RTB（リアルタイム入札）型ディスプレイ広告市場に向けて「AdMatrix」ブランドで展開するインターネット広告統合管理ツールの展開を推進し、新たな事業の柱にするべくアドテクノロジーカンパニーへの転換を企図した取り組みを進めた。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ
売上高は 33 百万円（前年同期比 35.7%増）、セグメント損失は 158 百万円（前年同期は 183 百万円のセグメント損失）となった。

特許技術をはじめとした同社独自技術による M2M 関連のサービス展開を引き続き行うとともに、同社グループの戦略プロダクトであるスマートフォン「PandA」のハードウェアバージョンアップを行った。また、M2M 関連のノウハウを活かした「PandA」用アプリを開発し利便性向上による競合他社との差別化を図った。

2015 年 4 月期第 2 四半期実績

2015 年 4 月期第 2 四半期（2014 年 5－10 月期。以下、上期）の売上高は 10,522 百万円（前年同期比 1.2%増）、営業利益は 600 百万円（同 2.6%減）、経常利益は 511 百万円（同 4.7%減）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を 2014 年 5 月 1 日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI 社」）に吸収合併したことにより繰延税金資産を計上したことに加え、今第 2 四半期連結会計期間において、株式会社フルスピードが発行した新株予約権が行使されたことに伴う持分変動利益およびフルスピード社が投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益を計上したことにより、四半期純利益は 718 百万円（同 1323.0%増）となった。なお、通期業績予想は据え置かれた。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

前年同期に対する営業利益の増減益要因では、減益要因として、代理販売モデルからの戦略転換による収益減 69 百万円、フリービット社、および DTI 社の固定網減少による利益減 120 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）413 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 227 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 127 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 119 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善、および子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 110 百万円などがあった。この結果、全体では 16 百万円の減益にとどまった。ただし、戦略的投資の費用を除けば、398 百万円の増益であった。

同社によれば、今上期は売上、利益ともに会社計画比で上振れ基調であったとのことである。中期重点事業への大型投資の実行を開始した結果、レガシー事業の減少を吸収する形で増収、利益面でも昨年同期比を維持し、内部計画を上回ったとしている。業績の牽引役は、モバイル事業とフルスピード社のアドテクノロジー事業である。両事業の成長が、レガシー事業の減少（大規模法人向け IP 電話事業［7 年契約終了］1 億、固定網の減少 3 億、BI 撤退事業 2.8 億）を吸収して増収を確保したとのこと。営業利益は前年同期比 2.6%減となったが、中期経営計画に沿った戦略的投資を除けば前年同期比で 64.5%の増益であり、全体的には総じて順調な内容であったとしている。

2015 年 4 月期 第 2 四半期連結業績

中期重点事業への大型投資の実行を開始した結果、レガシー事業の減少を吸収する形で増収、利益面でも昨年と同水準を維持し内部計画を上回った。

売上高は前年同期比 1.2%増の 10,521 百万円であった。前期に撤退した EC 事業を除くベースでは同 4.0%増であった。モバイル事業とフルスピード社のアドテクノロジー事業の成長が、レガシー事業の減少を吸収して成長した。

営業利益は、前年同期比 2.6%減であったが、戦略的投資分を除けば同 64.5%増の 1,013 百万円であった。中期経営計画における投資事業分を吸収して昨年とほぼ同水準を維持(freebit mobile は当期間において、ATELIER 名古屋大須立ち上げ、ATELIER 渋谷スペイン坂立ち上げ、更にそれらに伴う大規模 TVCM(1 回目)を実施)した。また、MVNO Pack、SIM 販売、VDC の売上増加に伴い収益が拡大した。固定網減少は収束に向かい、直近は安定的に推移するも 2Q 累計比較では前年割れとなった。ギガプライズ社のマンションインターネット売上拡大により、固定網の減少分をカバーした。

営業利益減少等に伴い経常利益は前年同期比 4.7%減の 511 百万円となった。また、四半期純利益はフリービットクラウド社と DTI 社 の合併による繰延税金資産の計上により同 14 倍増の 718 百万円となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

注力事業への戦略的投資

同社は成長領域であるモバイル事業への戦略的投資として、通期で 850 百万円を計画しているが、上期の実績は 407 百万円であった。計画達成のための戦略的投資を含む各種施策（人材採用、freebit mobile の継続ブランディング、固定網ネットワークの第 2 弾の増強等）に係る費用は第 3 四半期以降に発生予定である。

前年同期比

売上高では、重点事業のモバイルおよびアドテクノロジーは堅調に推移した。モバイル事業は前年同期比 180.2%増、フルスピード社のアドテクノロジー事業は同 16.3%増となった。この結果、株式会社ベッコアメ・インターネット（以下、「BI 社」）の撤退事業およびレガシーサービスの終了による減少分をカバーして前年同期を上回った。

一方、営業利益はモバイルの増加およびマンションインターネットの拡大、固定網のネットワークコスト削減効果が現れているが中期計画達成に向けた戦略的投資により、前年同期比 2.6%減となった。営業利益増減の内訳は、減益要因として、代理販売モデルからの戦略転換による収益減 69 百万円、フリービット社、および DTI 社の固定網減少による利益減 120 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）413 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 227 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 127 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 119 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善、および子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 110 百万円などがあった。この結果、全体では 16 百万円の減益にとどまった。ただし、戦略的投資の費用を除けば、398 百万円の増益であった。

ネット有利子負債推移

ネット有利子負債は順調に減少し財務上の安定性は向上した。上期末のネット有利子負債は 457 百万円で、前期末比で 861 百万円減少した。また、上期末のリース債務を除いた外部借入金残高は現預金を下回り、324 百万円のネットキャシュとなった。

会社計画に対する進捗率

上期の会社計画に対する進捗率は売上高が 99.3%、営業利益が 124.7%、経常利益が 121.7%、当期純利益が 478.7%となった。一方、通期会社計画に対する進捗率は、売上高が 45.7%、営業利益が 40.0%、経常利益が 37.9%、当期純利益が 119.7%となった。

第 2 四半期までの利益については、計画を上回り進捗した。同社によれば、第 1 四半期に計上したフリービットクラウド社と DTI 社 の合併に伴う繰延税金資産による法人税等調整額については、今後の事業進捗等により変動の可能性があるとのこと。また、計画達成のための戦略的投資を含む各種施策（人材採用、freebit mobile の継続ブランディング、固定網ネットワークの第 2 弾の増強等）に係る費用が第 3 四半期以降に発生するとしている。下期以降は中期的視点で重点事業への大型投資を継続し、収益の拡大を図るとしている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

顧客満足度調査結果

2014 年 10 月に同社端末購入者に対して、同社が実施したアンケートによれば、約 80～90%の顧客が同社の接客や店舗（ATELIER）に対して満足しているとのこと。サービスに関する各項目でも 80%弱～90%の顧客が満足しているとのことである。

また、メディアの反応も、割安なサービスと言う点から、店舗（ATELIER）や多彩なサポート体制、プロダクト群を評価するスタンスに変わりつつあるとしている。

パートナープログラム・フランチャイズプログラムの進捗状況

エイブル社と実施したパートナープログラムに関しては、8 月 20 日の提携発表から取扱店舗が拡大している。10 月 1 日にオンラインおよび 10 店舗で販売開始し、11 月 1 日に 313 店舗に拡大、12 月 1 日にはエイブル直営店全 417 店舗に拡大したとのことである。一方、第 6 の販売方法として発表したフランチャイズプログラムに関しては、11 月 17 日の募集開始から約 1 ヶ月で 152 件の問い合わせに対して既に 8 件の契約意思を確保したとのこと。現在、さらなる案件フォローの他、契約の詰めを実施中としている。

一方の利益面では、新規に導入した B2B 向けの MVNO パックやマンションインターネット事業の好調による貢献が大きかったとのことである。ただし、同社が注力するモバイル事業において、下期に向けて戦略的投資等を予定していることなどを理由として、通期業績予想は据え置かれた。

なお、同社が注力する「freebit mobile」では、新たな販売方法として「freebit mobile パートナープログラム」を発表した。同プログラムの導入によって、同社では、顧客層を保有する企業・学校・各種会員組織などと提携を進め、新たな顧客層を開拓する狙いがある。一方、パートナー企業は、同社のリソースを活用することで、短期間かつ低リスクに同社のモバイル端末 PandA と通信サービスをベースにした独自のスマートフォンサービスを構築することが可能になるとしている。

同社によれば、大手通信会社から回線を借りたとしても、独自のモバイルサービスを提供するには、数億円単位での投資が必要となり、導入企業では大きなリスクを伴うことが想定されるとのこと。更にスマートフォン端末の調達/在庫問題もあり参入には大きな障壁があるとしている。しかし、同社の「パートナープログラム」では、端末からコアアプリ、回線、販売、サポート、課金に至るまでの全ての領域を垂直統合した同社の「freebit mobile」の仕組み・ノウハウを利用することが出来るため、パートナー企業は、特別なノウハウを有しなくても、低コストかつ短期間で独自のモバイルサービスの提供が可能となるとしている。

2014 年 8 月 20 日には、同プログラムの第一号として、賃貸業界大手のエイブル社のスマートフォンサービス開始の支援を行うことを発表した。10 月 1 日には、オンラインと直営店全

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

国 10 店舗(東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、京都、大阪)での販売を開始し、全国 400 を超えるエイブル直営店での販売を目指して、エイブル仕様にカスタマイズしたモバイル端末 PandA の販売およびモバイル通信サービスの提供を順次開始する予定である。同社によれば、エイブル社以外にも、提携に向けて好調に進展しているもようであり、下期に向けてはの拡販ペースが更に加速するとみられる。

第 2 四半期におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

B2C
売上高は 2,338 百万円（前年同期比 3.1%減）、セグメント利益は 129 百万円（同 73.2%減）となった。

固定回線の減衰率はとどまりつつありながらも未だ完全な回復基調には至らない中で、モバイル事業の「freebit mobile」および「ServersMan SIM LTE」の MVNO サービスの利用者獲得が順調であったため、堅調な会員数で推移した。なお、「freebit mobile」については、販売エリア拡大および積極的プロモーション等の戦略的投資を実行した。

売上高前年同期比 3.1%減収、営業利益 73.2%減益、12.7%増益（戦略投資費用除く）

- ServersMan SIM LTEおよびfreebit mobileの売上は堅調に推移するも、固定網のインセンティブ収入の減収により、前年同期比マイナス
- 中期経営計画に伴う戦略的投資の実行を除いた営業利益については、前年同期比12.7%増益
- freebit mobileにおけるパートナープログラム展開の推進とフランチャイズ展開における拡販重点戦略であるモバイル事業は順調に推移しているが、固定網のインセンティブの減収により売上高は前年同期比3.1%減となった。引き続き、freebit mobileはエリア拡大およびプロモーション等戦略的投資を実行するとしている
- 上期末のDTIのアカウント数は、固定回線が前年同期比で4.5%減、モバイルの独自サービスが同57%増、クラウドサービスが同10.1%増となった。固定網からモバイルへのシフトにより、独自ネットワークで提供しているモバイルが増加した。また、上記に伴うServersMan050ユーザやVPSユーザ等が増加した

ブロードバンドインフラ
売上高は 4,205 百万円（前年同期比 10.0%増）、セグメント利益は 586 百万円（同 71.3%増）となった。

モバイルサービスへのユーザー移行が一巡したことにより、固定網による収益が安定化したことに加え、「YourNet MVNO Pack」の採用企業増加とその採用企業によるエンドユーザー向け販売増加により、契約数は好調に推移した。また、マンションインターネットサービスを主な事業とする子会社のギガプライズ社も、販路拡大施策や先行投資、サービス品質向上

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

施策が結実し、契約数が大幅に増加した。一方で、回線品質向上や契約数増に伴う基幹網増強コストが増加したが、増収効果で吸収し、大幅増益を達成した。

- 固定網減少傾向は収束に向かう。モバイルへのシフトへの注力が進み、MVNO Packの売上および利益が拡大
- ギガプライズ社と大手住宅総合メーカーとの提携によるマンションインターネットサービスは引き続き順調に推移
- 固定網NWコストの削減効果も継続、今期内に第２弾投資を実行予定。下期以降は、MVNO Packの新規導入先開拓の推進、および導入企業における拡販支援実施。固定網NWの増強を企図した第２弾投資を今期内に実行予定
- BBインフラはMVNO Packの導入が順調に進み、NWコスト削減効果も寄与
- 固定回線はマンションISPの増加により前年同期比2.3%増、モバイルはMVNO Packが順調に推移した。自社サービスのアカウント数は同110%増となった。固定網の減少は下げ止まり増加傾向となり、注力サービスであるMVNO Packの導入も拡大。MVNO Pack 利用者数推移は順調に増加しており、前四半期比で約1.7倍となった
- 集合住宅向けISP導入実績は順調に拡大しており、上期末は前期末比で20,906戸増の82,197戸となった。同社は、大手住宅総合メーカーとの提携等により、今期10万戸導入を目指すとしている

クラウドコンピューティングインフラ

売上高は 1,014 百万円（前年同期比 11.2%減）、セグメント利益は 48 百万円（前年同期はは 62 百万円のセグメント損失）となった。

主力サービスである「フリービットクラウド VDC」の既存ユーザーをターゲットにサービス利用増加促進策を講じるとともに、新規顧客獲得に邁進したことや、体制面並びにコスト構造等の改革により利益が黒字転換を果たした。

売上高（VDC の売上）前年同期比 11.2%減収（CC インフラ全体）、営業利益 110 百万円増益

- レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトにより、利益改善が進む
- VDCは大型ユーザの稼働が順調に推移し5.4%増収となった。下期以降は、VDCの付加価値を追求した包括的なサービス開発および協業先の開拓とセールス強化予定
- レガシーインフラは減少するものの、コスト構造の見直し、および体制面の整備が完了し黒字化を達成した
- VDCは大型ユーザーの稼働が始まり、売上は順調に推移した

アドテクノロジーインフラ

売上高は 3,984 百万円（前年同期比 1.6%増）、セグメント利益は 232 百万円（同 20.6%減）となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

インターネット広告事業を主な事業とするフルスピードは、“Ad Technology & Marketing Company”をビジョンに掲げ、既存事業であるインターネット広告代理店事業や同社子会社の株式会社フォーイットが展開する「アフィリエイト B」等の拡販を強化し確固たる収益を確保した。また一方で、拡大する RTB（リアルタイム入札）型ディスプレイ広告市場に向けて「AdMatrix」ブランドで展開するインターネット広告統合管理ツールの展開を推進し、新たな事業の柱にするべくアドテクノロジーカンパニーへの転換を企図した取り組みを進めた。

- 不採算のEC事業撤退による売上高減（△274百万円）
- アドテクノロジー領域における差別化したサービス開発に注力
- 貸倒引当金繰入の増加および資金調達に係る一時費用等増加（約75百万円）により、営業利益減
- 下期以降は、同社とフルスピード社との連携による独自技術を活用した広告商材の開発および拡販予定
- 前期費用の戻入れの反動および一時費用により営業利益減になるも、アドテクノロジー化への転換は順調に進んだ
- 同事業の中核サービスの一つであるAdMatrix®シリーズは約２年で累計16,000件に達するなどブランドも浸透しつつあり、2Q以降拡販に向けた取り組みを一層強化する方針である

次世代インターネット・ユビキタスインフラ

売上高は 23 百万円（前年同期比 23.7%増）、セグメント損失は 101 百万円（前年同期は 115 百万円のセグメント損失）となった。

- 特許技術をはじめとした同社独自技術によるM2M関連のサービス展開を引き続き行うとともに、同社グループの戦略プロダクトであるスマートフォン「PandA」のハードウェアバージョンアップを行った。また、M2M関連のノウハウを活かした「PandA」用アプリを開発し利便性向上による競合他社との差別化を図った
- PandAの開発コストを当セグメントで計上（PandAの売上はB2Cセグメントに計上）

その他事業

- SI事業の縮小により、売上高は83百万円（前年同期比39.7%減）、セグメント利益は不採算事業撤退により13百万円（前年同期は13百万円のセグメント損失）

2015 年 4 月期第 1 四半期実績

2015 年 4 月期第 1 四半期（2014 年 5－7 月期）の売上高は 5,291 百万円（前年同期比 0.7%増）、営業利益は 346 百万千円（前年同期比 12.7%増）、経常利益は 325 百万円（前年同期比 17.6%増）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を 2014 年 5 月 1 日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI 社」）に吸収合併したことにより、繰延税金資産を計上した。この結果、四半期純利益は 540 百万円

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

（前年同期は 64 百万円の四半期純損失）となった。

前年同期に対する営業利益の増減益要因では、減益要因として、既存の固定網減少による利益減 94 百万円、戦略転換によるモバイルレガシーサービスの減少 32 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）156 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 134 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 54 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 74 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善 24 百万円、子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 35 百万円などがあった。このため、増益要因が、減益要因を大きく上回り、増益を確保した。

同社によれば、当第 1 四半期は売上、利益ともに会社計画比で上振れ基調であったとのことである。売上面では、サービスエリアを拡充中である「freebit mobile」の寄与が想定よりも大きかったとのこと。一方の利益面では、新規に導入した B2B 向けの MVNO パックやマンションインターネット事業における好調の貢献が大きかったとのことである。ただし、同社が注力するモバイル事業において、下期に向けて戦略的投資等を予定していることなどを理由として、通期業績予想は据え置かれた。

なお、同社が注力する「freebit mobile」では、新たな販売方法として「freebit mobile パートナープログラム」を発表した。同プログラムの導入によって、同社では、顧客層を保有する企業・学校・各種会員組織などと提携を進め、新たな顧客層を開拓する狙いがある。一方、パートナー企業は、同社のリソースを活用することで、短期間かつ低リスクに同社のモバイル端末 PandA と通信サービスをベースにした独自のスマートフォンサービスを構築することが可能になるとしている。

同社によれば、大手通信会社から回線を借りたとしても、独自のモバイルサービスを提供するには、数億円単位での投資が必要となり、導入企業では大きなリスクを伴うことが想定されるとのこと。更にスマートフォン端末の調達/在庫問題もあり参入には大きな障壁があるとしている。しかし、同社の「パートナープログラム」では、端末からコアアプリ、回線、販売、サポート、課金に至るまでの全ての領域を垂直統合した同社の「freebit mobile」の仕組み・ノウハウを利用することが出来るため、パートナー企業は、特別なノウハウを有しなくても、低コストかつ短期間で独自のモバイルサービスの提供が可能となるとしている。

2014 年 8 月 20 日には、同プログラムの第一号として、賃貸業界大手のエイブル社のスマートフォンサービス開始の支援を行うことを発表した。エイブル社では、直営店全国 10 店舗(東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、京都、大阪)での販売を開始し、全国 400 を超えるエイブル直営店での販売を目指して、エイブル仕様にカスタマイズしたモバイル端末 PandA の販売およびモバイル通信サービスの提供を順次開始する予定である。同社によれば、エイブル社以外にも、提携に向けて好調に進展しているもようであり、下期に向けて拡販ペースが更に加速するとみられる。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

第 1 四半期におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

B2C
売上高は 1,180 百万円（前年同期比 3.4%増）、セグメント利益は 135 百万円（前年同期比 45.2%減）となった。

DTI 社において、月額 467 円（税抜）で最大 250Kbps での常時接続が可能なエンドユーザー向けの無線通信サービス「ServersMan SIM LTE」、同社の特許技術を採用したスマートフォン向け IP 電話サービス「ServersMan 050」等、MVNO サービスの提供に注力した。さらに、端末代を含め月額 2,000 円（税抜）からのスマートフォンサービス「freebit mobile」の販売エリア拡大および積極的プロモーション等の戦略的投資を実行したことが、モバイルユーザー数拡大に寄与した。

ブロードバンドインフラ
売上高は 2,043 百万円（前年同期比 7.9%増）、セグメント利益は 273 百万円（前年同期比 59.9%増）となった。

MVNO サービス拡販による固定回線依存体質からの脱却が奏功し、モバイル通信の契約数が順調に推移した。さらに、ギガプライズ社を中心としたマンションインターネットサービスも堅調であった。これらの売上増加に加え、前年度に実施した基幹網の大規模な再構築によるコスト削減の寄与もあり、大幅増益となった。

クラウドコンピューティングインフラ
売上高は 513 百万円（前年同期比 5.2%減）、セグメント利益は 13 百万円（前年同期は 51 百万円のセグメント損失）となった。

法人向け IP 電話サービスの契約終了により売上高は減少したが、主力サービスである VDC の受注は大手既存顧客および新規顧客ともに増加した。また、体制面およびコスト構造等の改革を実施したことにより、利益面では好転した。

アドテクノロジーインフラ
売上高は 2,053 百万円（前年同期比 2.5%減）、セグメント利益は 120 百万円（前年同期比 24.2%減）となった。

同社のテクノロジーを活用した広告配信システム AdMatrix DSP（Demand SidePlatform）を積極的に拡販した。ただし、不採算の EC 事業からの撤退や、競争優位性のあるアドテクノロジーサービスの開発に注力したこと等により、減収減益となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

次世代インターネット・ユビキタスインフラ
売上高は 11 百万円（前年同期比 14.3%増）、セグメント損失は 49 百万円（前年同期は 39 百万円のセグメント損失）となった。

M2M 領域においてのコアコンポーネントである「Plug in Cloud」の開発を進め、シンプルなソリューションによる顧客提案の拡大を継続した。また、独自開発の端末「PandA」の開発を進めた。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表を参照

2015 年 4 月期の会社計画

15年4月期予想	14年4月期			15年4月期		
（百万円）	上期実績	下期	通期	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	**10,395**	**10,270**	**20,665**	**10,522**	**12,478**	**23,000**
前年比	-0.3%	0.4%	0.0%	1.2%	21.5%	11.3%
売上原価	6,462	6,205	12,667	6,659		
売上総利益	**3,932**	**4,066**	**7,998**	**3,862**		
前年比	7.3%	5.9%	6.6%	-1.8%		
売上総利益率	37.8%	39.6%	38.7%	36.7%		
販売費及び一般管理費	3,316	3,362	6,678	3,263		
売上高販売管理費率	31.9%	0	32.3%	31.0%		
営業利益	**615**	**706**	**1,321**	**600**	**900**	**1,500**
前年比	68.0%	24.0%	41.3%	-2.5%	27.5%	13.6%
営業利益率	5.9%	6.9%	6.4%	5.7%	7.2%	6.5%
経常利益	**536**	**684**	**1,220**	**511**	**839**	**1,350**
前年比	117.9%	192.3%	154.2%	-4.6%	22.6%	10.7%
経常利益率	5.2%	6.7%	5.9%	4.9%	6.7%	5.9%
当期純利益	**50**	**186**	**236**	**718**	**-118**	**600**
前年比	-	-	-	-	-	-

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015 年 4 月期の会社計画は、売上高 23,000 百万円（前年比 11.3%増）、営業利益 1,500 百万円（同 13.6%増）、経常利益 1,350 百万円（同 10.7%増）、当期純利益 600 百万円（前年は 154.5%増）である。

同社によれば、2015 年 4 月期は、注力するモバイル領域の成長およびアドテクノロジーインフラが堅調に推移することや、クラウド事業の伸長等により、増収増益を見込んでいるとのこと。また、同社は、中期経営計画「SiLK VISION 2016」では、2014 年 4 月期は戦略的投資フェーズと位置付けていた。同社は、この中期経営計画の 2 年目となる 2015 年 4 月期は成長フェーズと位置付けている。このため、2015 年 4 月期は、2013 年 4 月期までに構築したコンポーネントを垂直統合し、様々な新規事業の立ち上げや新ブランドの構築を行い更な

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

る成長のための足がかりを作る 1 年とする計画である。なお、2015 年 4 月期は、注力事業領域に対して、ブランディング／開発／構造改革等の戦略的投資 850 百万円を計画している。

注力事業への戦略的投資の概要

投資分野	項目	金額
freebit mobile 関連	広告宣伝・ブランディング費用	850 百万円
	店舗展開、STAND 量産費用	
ネットワーク関連	MVNO、固定網拡大を予定した継続先行投資、構造改革	

出所）会社資料をもとに SR 社作成

また、同社は、前期の総括として、子会社 DTI 社の買収後のキャッシュ貢献額の総額が 5,920 百万円となり投資額の 5,672 百万円が回収済みとなったこと、有利子負債が着実に減少しており財務体質の健全化が進んでいることをあげている。そのため、今期は、更なる成長を実現するためにもう一段の戦略的な投資を進める意向を明らかにしている。

その他の主なポイントは以下の通りである。

- ブロードバンドインフラ事業は、競争力のあるMVNOサービスへの戦略的シフト化が成功し、モバイルサービスの顧客数が増加基調にあることから、さらなる売上／利益拡大を見込む。固定網においては一旦減少傾向は終息し、ISPに対するクラウド関連サービスの販売ならびに、集合住宅向けサービスに基づく売上は堅調に推移すると見込んでいる。

- クラウドコンピューティングインフラ事業は、足元の契約獲得状況を踏まえ、仮想サーバサービスの契約および付帯サービスによる収入増を見込んでいる。利益面では、引き続き競争力の強化のための投資を行いながらも、利益増を見込む。同事業では、競争力あるコスト構造・サービスの構築と、回線/クラウド/アプリの統合サービスの提供を行う計画である。

- アドテクノロジーインフラ事業では、テクノロジーを活用した広告サービスの拡販および海外展開等による売上/利益増を見込む。同事業では。子会社である株式会社フルスピード（東証マザーズ2159）との技術融合を積極化する。また、DSP/3PASの立ち上げを積極的に行い、アドテクノロジー企業としての地位を確立する計画である。

- モバイル事業では、freebitmobil事業への積極投資とMVNO Packによるパートナー企業の拡大を行う。とりわけ、同社の注力事業であるfreebit mobile に関しては、3年間でモバイル事業シェア1%を達成するための拡大投資の年に位置づける。また、大規模な投資と拡大戦略を取りつつ、最終月での月次黒字化を目指す。グループと連携した、魅力的なサービスの投入し、新たな販売網の展開も積極的に展開する計画である。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

- 新規事業の立ち上げとしては、M2M/ビッグデータ技術を利用した医療周辺サービスの第2弾を展開する。また、グループ管理機能の強化と成長事業におけるコスト管理の徹底を実施し、採算性の向上を目指す計画である。

これらの結果、営業利益については、注力するモバイル領域の成長およびアドテクノロジーインフラが堅調に推移することに加え、クラウド事業の伸長等により、増益を見込んでいる。

なお、freebit mobile は市場の大きい東京市場への店舗展開を夏ごろに計画しているもようである。このため、上期は店舗展開費やプロモーション費用などに係わる一時費用が B2C 事業を中心に嵩む計画である。従って、詳細は明らかにされていないが、今期の連結営業利益利益の計画は下期偏重になっているもようである。

セグメント別業績動向

（百万円）	14年4月期		15年4月期	
	実績	前年同期比	会社予想	前年同期比
売上高				
ブロードバンドインフラ	7,766	2.3%	8,290	6.8%
クラウドコンピューティングインフラ	2,217	-4.2%	1,835	-17.2%
アドテクノロジーインフラ	7,439	-0.5%	8,400	12.9%
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	36	-77.3%	60	68.3%
B2C	5,062	15.1%	6,650	31.4%
その他	238	-	176	-26.1%
調整額	-2,092	-	-2,411	-
計	20,665	0.0%	23,000	11.3%
セグメント利益				
ブロードバンドインフラ	811	-13.7%	927	14.3%
クラウドコンピューティングインフラ	-74	85.2%	53	-
アドテクノロジーインフラ	566	31.7%	722	27.5%
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	-230	-	-222	-
B2C	846	41.5%	672	-20.6%
その他	6	-	9	52.2%
調整額	-604	-	-661	-
計	1,321	41.1%	1,500	13.6%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

中長期展望

同社は 2013 年 3 月 8 日に中期経営計画「SiLK VISION 2016」を発表した。この中期経営計画は、連結子会社である株式会社ベッコアメ・インターネットの構造改革等を勘案し、2013 年 7 月 30 日に見直されている。見直し後の目標数値としては、最終年度である 2016 年 4 月期の売上高 26,000 百万円（2014 年 4 月期比 30.0%増）、営業利益 2,600 百万円（同 119.2%増）を目指している。この中期経営計画のポイントは以下の通りである。

損益計算書（百万円）	14年4月期 実績	15年4月期	16年4月期
売上高	**20,665**	**23,000**	**26,000**
ブロードバンドインフラ	7,766		
クラウドコンピューティングインフラ	2,217		
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	36		
B2C	5,062		
アドテクノロジーインフラ	7,439		
その他	-1,854		
営業利益	**1,321**	**1,500**	**2,600**
ブロードバンドインフラ	811		
クラウドコンピューティングインフラ	-74		
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	-230		
B2C	846		
アドテクノロジーインフラ	566		
その他	-599		

出所：会社データよりSR社作成

同社は、2015 年 4 月期については、中期経営計画の 2 年目として、様々な新規事業の立ち上げや新ブランドの構築を行い更なる成長のための足がかりを作る 1 年と位置付けている。このため、注力事業に対するブランディング／開発／構造改革等の戦略的投資 850 百万円を計画している。なお、2015 年 4 月期の売上高の会社計画は、モバイル領域の成長に加えて、アドテクノロジーインフラやクラウド事業の伸長等により、前期比 11.3%増としている。一方、営業利益は、この増収効果で戦略的な投資の費用を吸収し、前期比 13.6%増を計画している。

中期経営計画最終年度である 2016 年 4 月期については、既存事業の伸びと新規施策の積み上げおよびクラウド・MVNO 事業における固定網コスト改善による収益貢献等を見込んでいる。この結果、営業利益の増益幅は拡大し、前期比で約 1,100 百万円の増益になると計画している。

また、「SiLK VISION 2016」の MCI 戦略（Multi Layer Component Integration）に従い、

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社は 2013 年 10 月に、世界初となる、「モバイルサービスの全く新しい仕組み」を実現するコア技術「Semantic Switch」を DTI 社と共同開発し、特許出願したとしている。同社によると、MVNO 交換機とスマートフォン上のコントロールソフトウェアを垂直設計することにより、ユーザー自身が利用スタイルに合わせた「自由なモバイル料金プランの設定」が可能になる。
（リリース文へのリンクはこちら）

スマートフォンキャリア事業参入について
同社は独自開発のスマートフォンを 2013 年 11 月に発売し、端末代と使い放題のネット接続、通話基本料の合計で 2,000 円/月（税抜）での提供を開始した。

同社によると、国内スマートフォンユーザーの月々の支払い料金は 7,000 円前後であるが、同社のサービスは、端末代金（24 回の分割の場合で月額 952 円～）と基本プラン（通話基本料とパケット使い放題）をあわせて月額 2,000 円～（税抜）となっている。同社がコンセプトデザインをし EMS(製造事業者)に製造を委託し、独自端末である「PandA」を提供していく。端末サイズは、スマートフォンとタブレットの中間であるファブレット（Phone+TABLET）型 5 インチサイズとなる。スマートフォンとタブレットを 2 台持つ必要がなく、1 台で書籍も読め、かつメールも電話も出来るサイズを実現したとしている。

また、同社によれば、企画から製造、販売までを垂直統合させることで中間マージンを省き、消費者ニーズに迅速に対応できるビジネスモデルの構築を目指していく計画である。

出所：同社資料よりSR社作成

さらに、同社は、スマートフォンキャリア事業へ参入を機に、フルスピード社が持つ Web マーケティング力に加え、リアルメディアと、テスト店舗におけるセンサーネットワークを組み合わせた独自のマーケティングを開始するとしている。フルスピード社の Web マーケティング技術に加え、センサー技術およびビッグデータ解析技術を駆使し、オンラインとオフライン（O2O）を連携させ得られるデータを一元解析することで、購買活動の促進を目指していくこととなる。

この他、接続ケーブル無しでの機器連携をシームレスに行うオリジナルアプリ「One」を開発し、「PandA」にバンドルして展開するとしている。同社によれば、「One」は、その名のとおり、「PandA」に保存された、音楽、写真、ファイル、メモを「One」だけで PC のブ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ラウザーと切れ目なく連携させることができるプラットフォームである。

同社は、安価なサービスを求めるユーザー層に対して訴求力があることから、SR 社でも同サービスの普及動向を注視していきたい。

長期的ビジョン

同社のトップマネジメントは、長期的に IT 技術の変化自体に目を向けていく中で、3 つ要素があると考えている。それは、「ムーアの法則」と「リチウムイオンの理論限界」、「電波周波数の限界」である。「ムーアの法則」によれば、半導体の集積密度が 1.5 年で倍増することから、コンピュータの進化を推測することができる。また、「リチウムイオンの理論限界」からバッテリーの性能の限界も把握することができる。これらは、計算できる未来情報であり、これらの未来情報と「電波周波数の限界」を踏まえ、同社は長期的に何が必要とされ、何が可能かを考えていきたいとしている。

「SiLK VISION」について

同社には「SiLK VISION」というコーポレートビジョンがある。同社によると、アメリカ発祥のインターネットは「Web」という名の通り蜘蛛の巣のように粗く、回線やデバイスの信頼性が低い。一方、同社は様々な機器がシームレスに繋がる絹（SiLK）のように滑らかな切れ目のないネットワークを作り、アジアのスタンダードを創っていきたいとしている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

事業内容

ビジネスの概要

同社は、インターネットをベースとしたインフラを提供する「Smart Infra 提供事業」と自社を定義し、事業展開を行っている。

同社の事業セグメントはブロードバンドインフラ事業、クラウドコンピューティングインフラ事業、アドテクノロジーインフラ事業、次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業、B2C 事業、その他に分けられ、それぞれの売上高および営業利益は以下のとおりである。

2014年4月期業績（百万円）	売上高	セグメント利益
ブロードバンドインフラ	7,766	811
クラウドコンピューティングインフラ	2,217	-74
アドテクノロジーインフラ	7,439	566
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	36	-230
B2C	5,062	846
その他	238	6
調整額	-2,092	-604
計	20,665	1,321

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

ビジネスモデル

同社のビジネスモデルの特徴は、1）通信事業者から借り受けた通信インフラを利用している点、2）通信事業者から借り受けた通信インフラを同社のサービスプラットフォーム上で、ワンストップサービスとして提供している点にある。顧客はコンポーネントを垂直統合で組み合わせることで、様々なインターネットサービスの利用が可能となる。同社によると、業界を代表するグローバル企業であれど、全てのレイヤを網羅しているわけではなく、同社は稀な存在としている。また、売上高の約９割が継続課金収入となっている。

また、成長分野においては積極的に特許を取得している。2012 年新興市場における特許資産規模ランキングでは第 4 位、1 件あたりの資産規模では第 1 位を受賞している（東証マザーズとジャスダックに上場する情報通信分野のうち、登録特許を 1 件以上保有している企業が対象）。（出所：http://www.patentresult.co.jp/news/2012/09/JQM.html）

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ブロードバンドインフラ事業

ISP 事業者やマンションインターネット事業者向けに、ISP の運営に必要なネットワーク回線、モバイル接続回線、アプリケーション、課金業務、コールセンター業務等を各 ISP 事業者のニーズに合わせて包括的にサービスを提供する ISP アウトソーシングサービスである。

固定回線

固定回線はブロードバンドインフラ事業の売上の大半を占めていると SR 社では推測している。ユーザー数は 2014 年 3 月末時点で 100 万件を超えている（DTI 社のアカウント数含む）。

同社は通信事業者から専用回線等を仕入れ、独自のトラフィックのピークコントロールや、確実に認証し接続できる技術を組み合わせ中堅・中小の ISP 事業者に相応の利益率で再販している。同社によると、特許技術を含む独自技術によるトラフィックのピークコントロールや接続認証を行うことにより、同社には優位性があるとしている。この固定回線事業では「YourNet」ブランドで、ISP 事業者に対して利用者数（ISP 事業者のユーザーアカウント数）に応じた利用料金を受け取る形でサービスを提供している。

基本接続サービス料は ISP 事業者によってまちまちだが、SR 社の認識としては月額 300 円弱～700 円となっている。付加サービスとして Web メールやセキュリティ対策サービス（50 円程度）などがあるが、基本接続サービスのみの利用が中心となっているようだ。

ISP 事業者へは同社が直販する形で販売している。顧客 ISP 事業者としては、DTI 社、子会社の株式会社ギガプライズ（名証セントレックス 3830、集合住宅向け ISP 事業者）、株式会社 Hi-Bit などが挙げられ、契約する ISP 事業者は約 300 社、400 ブランドにのぼる（2014 年 3 月時点）。

有価証券報告書によると、株式会社 Hi-Bit 向けの売上高が 21 億円となっている（2013 年 4 月期）。前述以外の ISP 事業者では株式会社共立メンテナンス（東証 1 部 9616）への売上が大きい。また、グループ会社における売上は、DTI 社の BtoC 向けおよび集合住宅向け、ギガプライズ社の集合住宅向けがあり、集合住宅向けの売上が伸びている。

大手競合先としては、株式会社エヌ・ティ・ティピー・シーコミュニケーションズ、丸紅アクセスソリューションズ株式会社、株式会社インターネットイニシアティブ（東証 1 部 3774）などが挙げられる。

2013 年 4 月期におけるユーザー数は非開示だが、固定回線からモバイルへのシフトが起こっており、固定回線ユーザー数は前年比 6.4%減、MVNO は 57.6%増、クラウドメールは 109.6%増となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

MVNO
2014 年 3 月時点における売上高は同セグメントの約 10%（月商）と SR 社は推測する。同社は、OEM 先（ISP 事業者等）に対して帯域売りをしており、サービスを開始して間もない為、エンドユーザー数は限定的である（2013 年 9 月時点）。

同事業は、ISP 事業者向けに「YourNet MOBILE」というサービス名でデータ通信のみの MVNO（Mobile Virtual Network Operator）サービスを展開し、株式会社 NTT ドコモ（東証 1 部 9437）との相互接続により、ISP 事業者が自社ブランドで MVNO を展開できるサービスを提供している。ユーザーは事業者から提供される SIM カードを使って、スマートフォンやタブレット端末でデータ通信を利用する。

同社は 2013 年 7 月、 MVNO 事業「YourNet MOBILE」の一環として、NTT ドコモ社との L2 接続を行い、Xi（クロッシィ）データ通信に対応した LTE サービス「YourNet MVNO Pack」の提供について発表している。「YourNet MVNO Pack」は、ISP 業者や会員を持つ事業者（クレジットカード事業者等）向けに通信サービス参入の提案をしていく。例えば、株式会社 U-NEXT（ISP 事業者）の「YourNet MVNO Pack（U-mobile*d）」では月額料金は 680 円からのサービスとなっている。

ブロードバンドインフラ事業のコストは、従来（2012 年 4 月期まで）は通信回線利用料、人件費などほぼ固定費であった。しかし、モバイル事業を加速した 2013 年 4 月期には変動費と固定費がほぼ半々となっているもようである。モバイル事業の変動費は、携帯端末機器の原価などになる。

ブロードバンドインフラ事業では、固定回線と MVNO 事業の他にも、クラウドメールサービスを展開しているが、クラウドメールサービスの売上は限定的であると SR 社では推測している。

クラウドコンピューティングインフラ事業

同社は独自の仮想化技術と運用技術を組み合わせ、ネットワークまで仮想化する技術をもっており、データセンター自体を仮想化する VDC（Virtual Data Center 仮想データセンター）を展開している。旧来のデータセンターでは、1 台のサーバを 1 サーバとしてしか使えないが、VDC であれば、1 台のサーバを理論的に複数のサーバとして稼動させることができる。同社では 1 台のサーバの中に仮想化技術により 250 台の仮想サーバに分断することを可能としている。 1 ラックに 2 0 台サーバを並べた場合、1 ラックスペースに 5,000 仮想サーバが収容でき、仮想サーバ 1 台を 500 円で販売しても、計 250 万円となり、技術による付加価値向上で低価格な価格設定が可能となる。
同社によると、追加トラッフィクコストゼロでクラウド事業ができるとしている。その理由は、同社のブロードバンド事業で購入する回線をクラウド事業に転用できるというメリット

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

があるからである。通常、ブロードバンド回線は上・下（上り回線、下り回線）で購入する。しかし、インターネットの利用ではダウンロード量がアップロード量に比べて圧倒的に多い為、上りのトラフィックが空いている状態となっている。この上りのトラフィックをクラウド事業に転用することで、トラフィックコストはほどんとゼロでクラウドサービスを提供することができる。

VDC の売上は仮想マシン利用料（vCPU に応じた日割課金（電源 OFF サーバは無料）または月額料金）、UTM（ Unified Threat Management）利用料（月額課金）、ネットワーク費用（従量課金または固定課金）などで構成される。

例えば、仮想マシン（サーバ）費用は、1vCPU（512MB メモリ「VDC PRO の料金」の場合）で、日割料金として 174 円、月額料金では 5,250 円となっている。

ディザスタリカバリ

自然災害に対するディザスタリカバリ（Disaster Recovery）市場への要望、法人のデータバックアップ需要は今後さらに高まるものと予想されることから、2014 年 4 月期より大企業向けに「Cloud バックアップ」、中小企業向けに「CloudDisk ローカルバックアップ」を展開している。

ディザスタリカバリとは、自然災害などで被害を受けたシステムの復旧・修復、することであり、また、そのための備えとなる機器やシステム、体制のこと。日本国内のディザスタリカバリ市場は今後年平均 10%で成長し、2016 年には 2,810 億円に達すると予想されている（出所：ミック経済研究所）。

「CloudDisk ローカルバックアップ」では、これまで保守の手間やアクセスの制限があった社内サーバをクラウド化（Cloud Disk へ移行）し、データ管理の利便性を高める。一方で、オフィスの手元にあるバックアップ専用機へのバックアップを定期的に自動で行うことで、データ復旧措置に関するリスクを軽減する。代理店 18 社（同社の ISP 事業者の代理店など）にて販売しており（2013 年 9 月時点）、エンドユーザーへの提供価格は月額 5,000 円～10,000 円（5 年リースの場合）となっている。

B2C 事業

B2C 事業の売上は、固定通信、モバイル、クラウドに分類できる。ユーザー数の伸び率は成長性の高いクラウドサービスとモバイルが大きく、2013 年 4 月期末におけるユーザー数伸び率は、固定回線が前年比 3.9%増、モバイルが 91.7%増、クラウドサービスが 23.1%増となった。

主に DTI 社がサービスを提供している。DTI 社は 1995 年に、三菱電機株式会社（東証 1 部

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

6503）の子会社によるコンシューマー向けのインターネットビジネスとして立ち上げられ、同社の石田現社長や田中現副社長が、創業期に参画し業容を拡大させた。石田氏と田中氏はDTI 社の上場前に DTI 社を離れるが、2007 年 8 月に、ISP 事業のユーザー基盤の強化を図る中で、DTI 社を子会社化した。

固定回線

固定回線が B2C 事業の売上の大半を占め（2013 年 4 月期）、DTI 社は同社から回線を仕入れ、個人、および集合住宅向けにインターネット接続サービス（継続課金型サービス）を提供する。類似企業は、株式会社朝日ネット（東証 1 部 3834）など。

モバイル

2013 年 4 月期中に WiMAX の機器販売から戦略転換し、同社がモバイル向けに現在注力しているのが「ServersMan SIM LTE」で、2013 年 8 月よりサービスを提供している。サービス開始後間もない為、ユーザー数は 2013 年 10 月時点では限定的ではあるが、低価格にて低速通信のサービスを展開し、ユニークなニーズに対応している。

「ServersMan SIM LTE」は、MVNO 支援パッケージ「YourNet MVNO Pack」の第 1 弾で、NTT ドコモ社の FOMA 網(3G)/Xi 網(LTE)を利用し、通常 150kbps の通信速度を月額基本料 467 円（税抜。初期費用は 3,000 円）という低価格で利用できるデータ通信サービスであり、高速サービスを必要としないスマートフォンのメールサービスなどを対象としている。DTI 社独自のネットワーク制御技術を採用し、通信速度を制限してサービスの安定運用を図っている。NTT ドコモ社のネットワークを使うためエリア範囲が広く、低価格を武器に拡販を狙う。販売は直販（Web での販売）となり、SIM カードがエンドユーザーに配送される。

また、同社は 2013 年 11 月より、スマートフォンキャリア事業に参入している。ブランド名は freebit mobile で、独自開発のスマートフォンを発売し、端末代と使い放題のネット接続、通話基本料の合計で 2,000 円/月（税抜）での提供を開始している。同社によれば、新しいアイデアと高度な技術に支えられた、まったく新しい仕組みでユーザーのモバイルコスト 1/3 を実現していくとのこと。企画から製造、販売までを垂直統合させることで中間マージンを省き、消費者ニーズに迅速に対応できるビジネスモデルの構築を目指す方針である。2014 年より店舗展開を本格化させ、普及促進を目指す計画である。

クラウドサービス

売上構成比としては B2C 事業の数%程度と SR 社では推測している。B2C のクラウドサービスは、「ServersMan@VPS」「ServersMan@Disk」で、ユーザーは個人となる。

アドテクノロジーインフラ事業

主に、子会社の株式会社フルスピード（東証マザーズ 2159）およびフルスピード社の子会社

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

株式会社フォーイット（同社孫会社）が展開している事業であり、リスティング広告、アフィリエイト広告、SEM（Search Engine Marketing）広告ソリューションなどの Web マーケティングサービスを提供している。顧客は中小企業が中心で、販売はアフィリエイト広告については主に代理店経由、その他の広告商材は直販となる。コストは営業スタッフなどの人件費、仕入れた媒体費用、アフィリエイトでは支払手数料、などが挙げられる。

リスティング広告

リスティング広告は入札額によって掲載順位が決まるため、ユーザーは単価を設定する必要がある。ヤフー株式会社（東証 1 部 4689）やグーグル社などの媒体先に計上される取扱高に対して、数%の手数料分が同社の売上として計上される。大手広告代理店がリスティング広告市場における主要プレーヤーとなっている。

フルスピード社では、一定レベル以上の運用を行うために、すべてのユーザーに対して独自開発の「リスティング広告自動最適化ツール」を導入している。「リスティング広告自動最適化ツール」ではキーワードごとに日時のコンバージョンパターンを検出し、数理計画法を基に最適な出稿パターンを自動設定すると同時に、Google や Yahoo! Japan の API（Application Programming Interface）を利用して入札することにより、リスティング広告の自動運用を実現している。

アフィリエイト広告

アフィリエイト広告の競合先は、株式会社ファンコミュニケーションズ（JASDAQ 2461）などが挙げられる。

アフィリエイト広告はフォーイット社が、PC・スマートフォン・携帯向けに自社開発のプログラム「アフィリエイト B」を展開している。フォーイットが提携する 30 万を超える Web サイトをネットワーク化し、有力媒体への広告掲載、SEO と相乗効果のある独自技術を用いながら、アフィリエイトサービスを展開している。

SEM 広告ソリューション

競合先は、株式会社サイバーエージェント（東証マザーズ 4751）や GMO インターネット株式会社（東証 1 部 9449）などが挙げられる。

フルスピード社は、検索アルゴリズムによる広告表示順の変動を最小限に抑え、上位表示までの速度と安定性の確保を目指している。成功報酬型と月額固定報酬型があるが、月額固定報酬型（パッケージプラン）としては、フルスピードクラブおよびマネタイズ SEM プログラムが存在し、SEO（Search Engine Optimization）だけでなく、ユーザビリティ分析、プロモーション解析ツールなどを月額固定で提供している。フルスピード社がもつインターネットマーケティングのノウハウ（集客サービスと解析ツールなど）をベースに、ユーザーの販促効果を最大化する、法人向け会員サービスとなる。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

アドテクノロジーインフラ事業では、これらの既存のコア事業（SEM 広告ソリューション、リスティング広告、アフィリエイト広告）に加え、「第三者配信（3PAS）」や「ディスプレイ広告」の領域を深耕していく方針である。

3 PAS とは Third Party Ad Serving （第 3 者配信）の略称で、複数のメディアを介する広告を一括管理して配信・効果測定を行うアドサーバである。従来は各々の広告出稿媒体に個別に入稿していたが、3PAS のアド配信サーバに一括入稿すれば、自動で各媒体に出稿ができるため、広告配信の効率化が図れる。

「ディスプレイ広告」では、従来はヤフーなど大手媒体の広告代理店から広告枠を購入するという手段に限られていたため非効率であったが、空き枠の流通マーケットができつつあるようだ。同社はこれら広告の空き枠に検索歴・媒体閲覧歴などの顧客属性をセットすることでリターゲティングを容易にし、広告主に販売している。同社では、ターゲットマーケティングを進化させた新しい市場への参入として捉えている。

また、RTB（Real Time Bidding）経由のディスプレイ広告領域において、ビッグデータ解析技術によりユーザー属性を判別して広告主の求めるターゲットをリアルタイムに判別し、適切な広告を表示する広告統合管理システムをフルスピード社と共同開発しており（2013 年 7 月）、RTB 経由の広告配信事業を強化していく。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業

同セグメントでは、ネットワーク機器の開発および販売を行っていたが、戦略転換を図り、既存商品の撤退と次期 MCI 戦略への準備を進めている。

同社は、家電やカーナビ関連の機器メーカーの商品に挿すだけであらゆる機器をクラウド化する『Plug in Cloud』アーキテクチャを採用した「Cloud@SD」を組み込むことで、家電メーカーの商品をユビキタス化（どこからでもアクセスできる環境）するという準備を進めている。「ServersMan」などのコンピューティング機能を搭載した「Cloud@SD」により、インターネットから家電への直接アクセスが可能となる。家電メーカーへ「Cloud@SD」販売を目指し、「Cloud@SD」のライセンス料が同社の収入となる。試用段階として約 20 社に提供、また三菱電機社等への採用が決定している（2014 年 3 月時点）。ライセンス料はカード 1 枚当たり（ユーザーごと）ではなく、1 プロジェクトごとの定額料金（定価は数千万円）となる見込みである。「Cloud@SD（SD カード）」のライセンス収入は、2015 年 4 月期後半からの収益化を目指していく。

ServersMan は、インターネットに接続された様々なデバイスをサーバ化し、デバイスに保存されている情報にアクセスしたり、コントロールしたりすることが出来る同社特許技術を

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

活かしたテクノロジーブランドである。

長期的には、M2M のターゲットとして、生活革命を掲げており、医療行為のバリューチェーンの前後（予防/チェック・経過観察/健康管理など）を ICT を用いたソリューションで狙っていくとしている。日常生活の中で得られる健康管理に関するデータをサーバ上に蓄積し、蓄積されたビッグデータを用いて予防医療や経過観察へ活用するとしている。

主なグループ会社（2013年4月末時点、括弧内は出資比率）

- 株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（100%）：主に個人向けISPとして、同社技術を活かしたMVNOや固定回線網による各種インターネット接続サービスの提供を行っている。
- 株式会社ギガプライズ（57.38%）：集合住宅向けのインターネット関連サービスの提供を行っている。
- 株式会社フルスピード（58.03%）：Webマーケティングをはじめとした法人向けのWeb戦略支援サービスを提供している。
- 株式会社ベッコアメ・インターネット（100%）：クラウドサービスをはじめとしたインターネット関連サービスを提供する。
- 株式会社フォーイット（58.03%）：Webマーケティングをはじめとした法人向けのWeb戦略支援サービスを提供している。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

収益性分析

収益性 （百万円）	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結
売上総利益	5,253	8,442	6,915	7,507	7,998
売上総利益率	35.7%	36.4%	32.9%	36.3%	38.7%
営業利益	407	155	831	936	1,321
営業利益率	2.8%	0.7%	4.0%	4.5%	6.4%
EBITDA	1,157	1,447	1,856	2,307	1,335
EBITDA マージン	7.9%	6.2%	8.8%	11.2%	6.5%
利益率（マージン）	6.9%	-	1.0%	-	1.1%
財務指標					
総資産利益率（ROA）	6.7%	-	1.0%	-	1.4%
自己資本純利益率（ROE）	16.9%	-	3.2%	-	3.9%
総資産回転率	1.0	1.3	1.1	1.1	1.2
在庫回転率	41.5	21.5	22.3	61.0	111.1
在庫回転日数	8.8	17.0	16.4	6.0	3.3
運転資金（百万円）	2,570	3,559	3,547	3,215	2,989
流動比率	155.3%	93.6%	132.6%	136.1%	126.7%
当座比率	131.1%	69.8%	100.5%	100.8%	98.2%
営業活動によるCF/流動負債	0.22	0.13	0.21	0.21	0.22
負債比率	-10.6%	65.5%	26.9%	24.6%	4.8%
営業活動によるCF/負債合計	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2
キャッシュ・サイクル（日）	60.9	49.6	63.1	61.3	55.3
運転資金増減	358	989	-12	-332	-226

出所：会社データよりSR社作成

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **創業者が業界の名馬**：同社の創業者である石田氏はインターネット黎明期より日本のインターネットビジネスのパイオニアとして道を切り開き、カリスマ性を持ち合わせた技術者というのがSR社の印象である。その人脈はソニーの元会長である出井氏や慶応義塾大学の教授、村井純氏など多岐にわたる。村井純氏は日本のインターネットの父とされ石田氏が在学中から師事していた。こういった、サラブレットであるという印象は、業界の垣根を超えた提携や、時には「運」をも呼び込む。
- **継続課金ビジネスであること**：同社の売上の約9割が累計加入者数に連動した継続課金型のビジネスモデルであり、比較的キャッシュフローが安定している。
- **ニッチマーケットを開拓しようとする想像力**：様々なビジネスモデルやインターネットの可能性をあれこれと模索することは、同社のDNAの一部となっている。例えば、低価格な低速通信サービス「ServersMan SIM LTE 」は、ニッチなニーズに対応し非常にユニークである。また、同社の掲げる長期ビジョン、「生活革命」、「生産革命」などは、成否を推し量るのは現時点では難しいものの、投資家に同社の長期的ポテンシャルを意識させるものではある。

弱み（Weaknesses）

- **事業フォーカスが曖昧**： 同社は、相対的に規模が小さいわりには、事業のフォーカスが曖昧である。同社は過去において、参入・撤退、買収・売却といったトライアルアンドエラーを繰り返してきている。こうした、一時的にコアビジネス以外の拡張やM&Aを積極的に行った影響で、同社の財務バランスは悪化している。自己資本比率が33.2%、流動比率136.1%と低く、有利子負債対営業キャッシュフロー比率は3.7倍と比較的高い（2013年4月期）。
- **寡占化する業界に身を置いている**：レイヤによって寡占者は異なるものの、同社は寡占化する業界に身を置いている。そのため、同社が業界の中で、リーダーシップを発揮していくことは容易ではない。
- **発展途上のガバナンス体制**：同社は子会社、グループ企業が多く存在し組織として管理・運用するのが容易ではないと推測される。2013年に発覚した子会社の不正会計のような事態を防いでいくためにも、今後のガバナンス体制の強化が期待されよう。

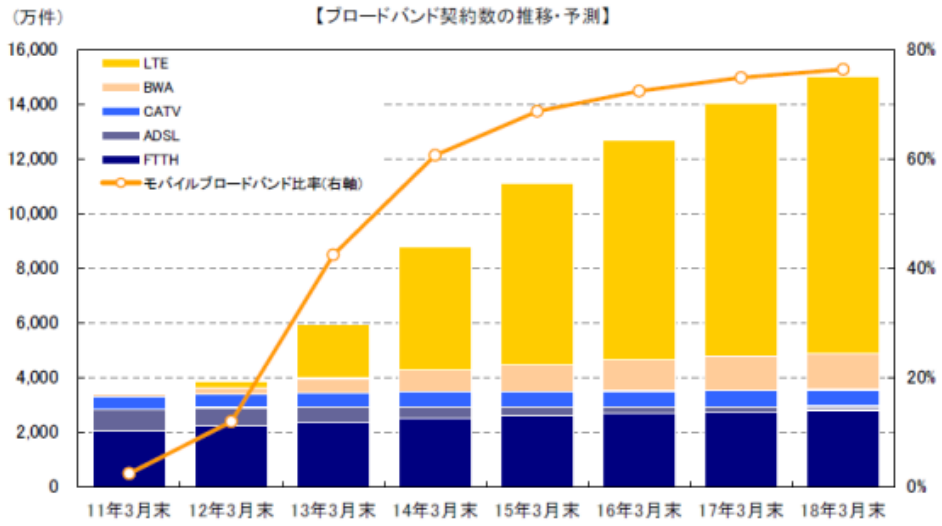
Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

市場とバリュー・チェーン

マーケット概略

MM 総研によると、2013 年 3 月末時点のブロードバンド（FTTH、ADSL、CATV、LTE、BWA の合計）契約者数は 5,967 万件であった。FTTH 契約者数は 2012 年 3 月末より 154.8 万件増加（6.9%増）の 2,384.8 万件となった。回線種別比率では、スマートフォンおよび高速モバイル通信利用者の急拡大でモバイルブロードバンド（LTE、BWA）が増加している。

FTTH 市場は 2014 年 3 月末に 2,505 万件、2018 年 3 月末には 2,807 万件となり、年平均成長率は 3.3%で推移すると予測されている。モバイルブロードバンドは 2012 年 9 月から光回線と同等の通信速度を持つスマートフォン向け LTE が本格的に開始されたこで普及が一層進み、2014 年 3 月末に 5,335 万件、2018 年 3 月末に 1 億 1,446 万件と急拡大し、ブロードバンドに占める比率が 2013 年度中に 5 0%を超え、2018 年 3 月末には 76.3%に達すると予測されている。



出所：MM総研　ブロードバンド回線事業者の加入件数調査

2012 年の日本のインターネット広告市場規模は、株式会社電通（東証 1 部 4324）の「日本の広告費」によると 8,680 億円（媒体費 6,629 億円、広告制作費 2,051 億円）。総広告費に占める比率は 14.7%とテレビに次ぐ位置にある。また、テレビ、新聞、雑誌、ラジオなどマスコミ 4 媒体の広告費が減少傾向にある一方、インターネット広告は増加傾向にある。日本のインターネット広告市場規模については株式会社野村総合研究所（東証 1 部 4307）が予測しており、インターネット広告は年間平均 7.3%で拡大を続け、2014 年には 9,004 億円まで拡大するという。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

また、電通社によると、インターネット広告媒体費のうちの運用型広告費は、3,391 億円（前年比 18.9%増）。運用型広告費に含まれる検索連動広告は、スマートフォンの普及拡大の恩恵を大きく受けていることもあり、引き続き拡大基調にある。また、その他の運用型広告についても、急速な技術の進展に伴って登場した RTB（リアルタイム入札）のようなターゲティング効果の高い手法は市場の注目を集め、高い成長を続けている。

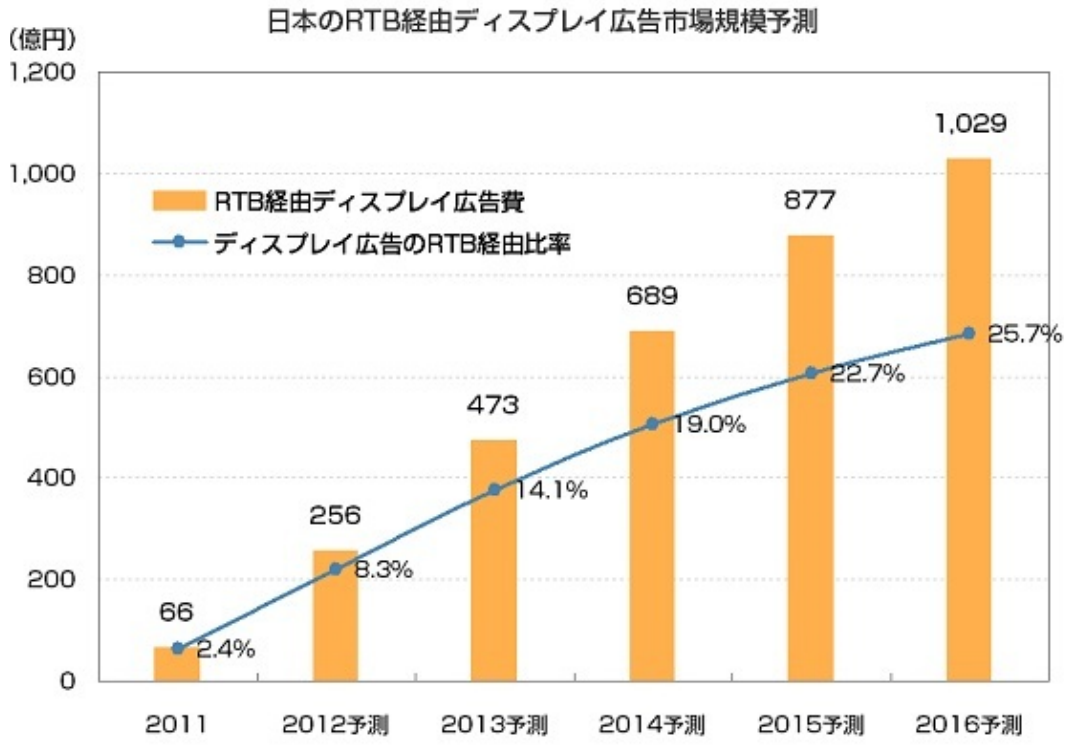
日本の広告費の推移（十億円）	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
総広告費	**6,692.6**	**5,922.2**	**5,842.7**	**5,709.6**	**5,891.3**
（前年比）	**-4.7%**	**-11.5%**	**-1.3%**	**-2.3%**	**3.2%**
テレビ	1,909.2	1,713.9	1,732.1	1,723.7	1,775.7
（前年比）	-4.4%	-10.2%	1.1%	-0.5%	3.0%
（構成比）	28.5%	28.9%	29.6%	30.2%	30.1%
新聞	827.6	673.9	639.6	599.0	624.2
（前年比）	-12.5%	-18.6%	-5.1%	-6.3%	4.2%
（構成比）	12.4%	11.4%	10.9%	10.5%	10.6%
雑誌	407.8	303.4	273.3	254.2	255.1
（前年比）	-11.1%	-25.6%	-9.9%	-7.0%	0.4%
（構成比）	6.1%	5.1%	4.7%	4.5%	4.3%
ラジオ	154.9	137.0	129.9	124.7	124.6
（前年比）	-7.3%	-11.6%	-5.2%	-4.0%	-0.1%
（構成比）	2.3%	2.3%	2.2%	2.2%	2.1%
インターネット	**698.3**	**706.9**	**774.7**	**806.2**	**868.0**
（前年比）	**16.3%**	**1.2%**	**9.6%**	**4.1%**	**7.7%**
（構成比）	**10.4%**	**11.9%**	**13.3%**	**14.1%**	**14.7%**

出所：電通資料よりSR社作成

また、マイクロアド社によると、2011 年の国内の RTB 経由のディスプレイ広告市場規模は 66 億円であった。同市場は利用企業のニーズが本格化し、市場規模の拡大に伴い、国内の複数のアドエクスチェンジや SSP 提供事業社が RTB 対応を始める予定で、DSP 事業への新規参入も多いとマイクロアド社は見ている。2013 年以降は、複数のポータルサイトやアドネットワーク各社、さらには SNS 提供事業社による RTB 経由のディスプレイ広告配信面の拡大、また、海外事業社の日本国内への DSP 事業参入などが予想される。

これにより、RTB によるディスプレイ広告取引はますます活発化し、2016 年にはディスプレイ広告の 25.7%が RTB を経由して配信され、市場規模は 1,000 億円を突破するとマイクロアド社は予測する。RTB により広告主は対象とするユーザーを指定し配信する「オーディエンスターゲティング広告」を効率的に運用できる。広告を提供する媒体社は、広告を表示するごとに、閲覧ユーザーにとって最適と判断される広告を表示することで 1 インプレッションごとの価値を向上できる。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved



出所：マイクロアド社

アフィリエイト広告市場は、2012 年度の 1,276 億円から、2015 年度には 1,659 億円が見込まれている（出所：矢野経済研究所）。

SEO 市場：2012 年の 273 億円から、2015 年には、433 億円が見込まれている。（出所：クロスフィニティ社）。

リスティング広告市場（スマートフォン）：2012 年の 534 億円から、2015 年には、1,166 億円が見込まれている（出所：シード・プランニング社）

経営戦略

同社は、「SiLK VISION」というコンセプトにより、戦略立案を行っている。SiLK には、「接続（つなぐ）から紡ぐ（つむぐ）へ」という意図で、マルチレイヤにおいて絹のように滑らかなサービスの提供と顧客体験というコンセプトが込められている。同社のマネジメントはアジアにおいては、人口の多さから周波数帯域がいずれ足りなくなると予想しており、Web に偏らないアーキテクチャーが必要と考えている。そのニーズに対応するため、絹のように

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

滑らかな切れ目のないネットワークを作り、アジアのスタンダードを作っていきたいとしている。

「SiLK VISION 2010」では「ハイブリッド戦略」を展開し、フリービットの独自技術によるサービスを提供するためのユーザー獲得を目的に、DTI 社をはじめとした ISP 事業者の取得・統合を推進した。

「SiLK VISION 2013」では仮想化技術を活用し、事業定義を Smart Infra 提供事業とし、M&A を通じてマルチレイヤ化を図り、クラウド事業、MVNO、アドテクノロジー事業へと参入した。

現在（2014 年 4 月期）における中期経営計画「SiLK VISION 2016」では、「モバイル革命」、「生活革命」、「生産革命」といった 3 つの革命領域に対し、MCI 戦略（Multi Layer Component Integration）で、「SiLK VISION 2013」において構築したマルチレイヤのサービスを垂直統合し、「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」の 3 つの領域において水平展開を進めていく。但し、「生産革命」の領域に関しては、かなり先の長期的ビジョンに基づいているというのが、SR 社の理解である。

「モバイル革命」では、モバイル市場に対し、通信からサポート、クラウドサービス、ミドルウェア、そして端末までを、「SiLK Experience」のコンセプト（滑らかなユーザー体験を提供）で展開し、国内有数の MVNO 事業者を目指している。MCI 戦略に従い回線（3G/LTE/固定網）+クラウド環境（MVNO バックオフィス環境）+ユーザーサポート+ミドルウェア（ServersMan SiLK OS）+端末までをパッケージした「YourNet MVNO Pack」の提供を展開している（2013 年 9 月時点）。

「生活革命」に関しては、高齢化社会に対し、センサー技術、M2M、ビッグデータ解析を活用した医療分野へ展開していく。

生産人口の減少に伴い国民全体の医療費負担などの問題が深刻化してきていることから、同社はこの革命領域において医療という面からの取り組みを「SiLK VISION 2016」で開始している。医療行為には、予防・チェック、診療・治療、経過観察といった三段階があり、同社は、診療・治療の前後の行為である予防・チェックおよび経過観察の領域において、センサー・通信・ビッグデータ解析などの IT 技術を活用することにより、この分野におけるソリューション開発を進めている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

過去の業績

前期以前の業績概況（参考）

2014 年 4 月期通期実績

2014 年 4 月期の通期実績は、売上高 20,665 百万円（前年同期比 0.03%増）、営業利益 1,321 百万円（同 41.1%増）、経常利益 1,220 百万円（同 153.8%増）、四半期純利益 236 百万円（前年同期は 186 百万円の純損失）となった。

同社が注力するモバイル事業の成長とグループシナジーを活かしたアドテクノロジーサービスの拡大が寄与したこと等により、売上高は減収基調から脱却し、利益面でも大幅増益を達成した。会社計画に対しては、この結果、事前の会社計画に対する進捗率も、売上高 103.3%、営業利益 110.1%、経常利益 122.0%、当期利益 235.8%となり、全ての項目で会社計画を上回った。

同社では、2014 年 4 月期業績のポイントとして以下の 5 点を挙げている。

- 最終利益は事前の会社予想比で135.8%増を達成した。
- 中期経営計画における、第一の矢「モバイル革命」への対応が順調に進み、新規モバイルユーザー7.6万人獲得した。
- 固定網の減少傾向が一旦終息し、第3四半期以降は増収傾向となった。また、モバイルユーザーの獲得増も寄与し、売上高はベッコアメ・インターネット社の不正取引による減収分を吸収して増収となった。
- 中期経営計画における、B2C（freebit mobile/DTI）、アドテクノロジー（Full Speed）への注力が進み、ぞれぞれの売上高は前期比41.3%増と31.5%増となった。
- 第3四半期からスタートした、freebit mobile事業4.5か月分の初期立ち上げ費用も吸収して大幅な増益を確保した。

また、財務面でも、2014 年 4 月期ののれんが前期比 21.0%減の 2,900 百万円になった。ネット有利子負債も同 41.9%減の 1,318 百万円になり、財務体質の改善が進んでいることを指摘している。

セグメント別の概要は以下の通りとなる。

ブロードバンドインフラ事業

売上高は 7,766 百万円（前期比 2.3%増）だったが、セグメント利益は 811 百万円（同 13.6%減）となった。戦略的な ISP 事業の買収および MVNO サービス拡販による固定回線依存体質からの脱却を進めた結果、モバイル通信の契約数は順調に推移した。ただし、固定回線の契

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

約数減少および固定網減少を見越した基幹網の再構築にかかる先行投資費用が発生したため、減益となった。同社によれば、MVNO 一時費用、固定網改造費(約 1.5 億円)を除外すると、同事業は前期比 2.9%増であったとのことである。

アカウント数は、固定回線が前年同期比 4.2%減、MVNO では、代理販売型が 42.3%減、独自ネットワークで提供しているハイブリッドモバイルが 17.5%増）となった。また、クラウドメールは固定網の減少に伴い、2.9%減となった。固定網からモバイルへのシフトは堅調に推移し、独自ネットワークで提供しているモバイルが増加している。また、独自 MVNO のユーザー獲得は、docomo L2 接続が完了した夏以降に獲得再開したため、伸びは約半期分となる。クラウドメールは、前期 2Q 時点で大手 ISP への移行が完了しアカウント数は最大化したが固定網の減少に伴い、クラウドメールのアカウント数も減少した。なお、月次トレンドを見ると､事業譲受で契約ISPが増加したことにより固定網の減少は一旦下げ止まっている。また、注力する MVNO Pack は U-NEXT 社/ビジョン社への導入他、大手家電メーカーの導入も決定し、導入企業数が着実に増加している。

クラウドコンピューティングインフラ事業
売上高は 2,217 百万円（同 4.2%減）、セグメント損失は 74 百万円（前年度は 39 百万円のセグメント損失）となった。

同事業では、レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトを進めている。主力サービスである VDC の大型案件の導入・稼働が進み、売上高は前期比 29.4%増となった。しかし、レガシーインフラやベッコアメ・インターネット社のハウジング・ホスティング売上は減少している。子会社の株式会社ベッコアメ・インターネットの不正取引における過年度の会計処理の訂正、および再発防止のための体制変更等に時間を要し、さらに旧経営陣作成の予算を厳密に精査し直したこと等から、事業の進捗に遅れと計画差異が生じた。

アドテクノロジーインフラ事業
売上高は、7,439 百万円（同 0.5%減）、セグメント利益は 566 百万円（同 31.5%増）となった。

膨大なコンピューティングパワーとビッグデータ解析技術を活用した広告統合管理システムをはじめ、アドテクノロジー領域の新サービスが軌道に乗り始めている。このため、同社によれば同業他社と比較しても高い営業利益率を確立しているとのこと。期初計画で折込んでいた不採算の EC 事業撤退や季節性などの一時要因で、売上は前期を若干下回ったが、営業利益は順調に拡大している。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業
売上高は 36 百万円（同 77.3%減）、セグメント損失は 230 百万円（前年度は 296 百万円のセグメント損失）となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同事業では、エグゼモード事業の既存商品の撤退と次期 MCI 領域への準備が進めている。M2M 領域においてのコアコンポーネントである「Cloud@SD」の開発を進め、シンプルなソリューションによる顧客提案の拡大を継続した。また、家電販売における赤字幅を大幅に縮小し、利益率の高い独自性のあるソリューションへのシフトを推進した。

B2C（DTI）事業
売上高は 5,062 百万円（同 15.1%増）、セグメント利益は 846 百万円（同 41.3%増）と大幅な増益を達成した。

同事業では、付加価値の低い WiMAX から自社インフラの SIM の販売への転換が着実に進み収益は大幅に改善した。B2C 事業全体では前期比 15.1%増収であったが、WIMAX のインセンティブ売上を除く売上高は同 22.1%増となった。子会社の DTI 社で、モバイル・クラウド領域における戦略的サービスを投入した。中でも、月額 467 円（税抜）で最大 250Kbps での常時接続が可能なエンドユーザー向けの無線通信サービス「ServersMan SIM LTE」やスマートフォン向け IP 電話サービス「ServersMan 050」等、MVNO サービスの提供に注力した。さらに、2013 年 11 月に開始した端末代を含め月額 2,000 円（税抜）からのスマートフォンサービス「freebit mobile」も順調に立ち上がり、モバイルユーザー数の拡大に寄与した。

なお、DTI 社のアカウント数は、固定回線が前年同期比 1.8%減、モバイルでは、代理販売型が 39.6%減、ハイブリッドモバイルが 39.6%増となった。また、クラウドサービスは同 18.8%増となった。固定網からモバイルへのシフトにより、独自ネットワークで提供しているモバイルが増加している。これに伴い ServersMan050 ユーザの増加や VPS のユーザも増加している。

2014 年 4 月期第 3 四半期実績

第 3 四半期（11－1 月期）の売上高は 4,987 百万円（前年同期比 0.9%減）、営業利益は 293 百万円（同 40.9%増）、経常利益は 300 百万円（同 566.7%増）、四半期純利益は 117 百万円（前年同期 40 百万円の純損失）となった。

結果第 3 四半期累計期間の売上高は 15,382 百万円（前年同期比 0.5%減）、営業利益は 908 百万円（同 58.2%増）、経常利益は 836 百万円（同 186.6%増）、四半期純利益は 167 百万円（前年同期 198 百万円の純損失）となった。第 3 四半期までの業績は堅調に推移しているが、第 4 四半期において「freebit mobile」の販売促進を積極的に行っていくとし、通期業績予想を据え置いている。

第 3 四半期累計期間におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

B2C

2013 年 11 月に開始した、月額 2,000 円（税抜）からのスマートフォンサービス「freebit mobile」が順調に推移しているもようである（サービスの詳細は中期見通しの項を参照）。同社によれば、幅広い顧客層が契約しており、契約者数は会社計画線の上限で推移しているとのこと。

2014 年４月期、同社はモバイル領域に注力した戦略を掲げており、「freebit mobile」の開始に伴い、モバイルへのシフトが加速したといえる。また、「freebit mobile」をフリービットブランドの BtoC サービスとして、積極的に展開していきたいとしている。

同社は、「freebit mobile」の、オフラインコンセプト店舗「ATELIER(アトリエ) freebit 福岡天神」を 12 月 7 日にオープンした。ATLIER では、KPI として①ATELIER への来店者数(広告効果測定)、②来店者数に対する申込み比率、③契約時間と ATELIER 接客の満足度、④サポート受付件数、対応時間、満足度、⑤サービス利用動向の分析と満足度を測っているが、全てにおいて会社想定を上回る内容であるとしている。

また、2014 年 3 月 15 日には、ATELIER´（アトリエダッシュ、コンパクトサイズの ATELIER）を北九州市小倉に出店した。今後は、基幹店となる ATELIER を出店していくエリアのマーケットに応じて、ATELIER´もしくは STAND（スタンド、詳細は未発表）を並行して展開してく計画である。3 年後の国内シェアとして 1％（120 万契約）を目指していく。

この他、モバイル・クラウド領域において戦略的サービスを投入した。中でも、月額 467 円（税抜）で最大 150Kbps での常時接続が可能なエンドユーザー向けのモバイル通信サービス「ServersMan SIM LTE」、同社の特許技術を採用したスマートフォン向け IP 電話サービス「ServersMan 050」等、MVNO サービスの提供に注力した。

結果、同セグメントの第 3 四半期累計売上高は 3,773 百万円（前年同期比 15.3%増）、同セグメント利益は 671 百万円（同 70.1%増）となった。

ブロードバンドインフラ

戦略的な ISP 事業の買収および MVNO サービス拡販による固定回線依存体質からの脱却を進めた結果、モバイル通信の契約数は順調に推移し、第 3 四半期累計売上高は 5,741 百万円（前年同期比 1.2%増）となったが、固定回線の契約数減少および固定網減少を見越した基幹網の再構築にかかる先行投資費用が発生したこと等により、同セグメント利益は 559 百万円（前年同期比 21.3%減）となった。アカウント数は、固定回線が前年同期比 6.1%減、MVNO が 8.9%増（うち、独自ネットワークで提供しているハイブリッドモバイルは 18.7%増）、クラウドメールは固定網の減少に伴い、3.3%減となった。ただし、固定回線数は第 3 四半期（11-1 月期）において、ISP 事業者の積極的な拡販により底打ちし、微増傾向となっている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

また、MVNO Pack はこれまでの U-NEXT 社への導入に加え、第 3 四半期はビジョン社への採用（2013 年 12 月サービス開始）、第 4 四半期には大手家電メーカーへの採用も決定し、今後も複数社への導入が見込まれるもようである。

クラウドコンピューティングインフラ
売上変動の激しいゲーム業界以外の顧客開拓を図り、市場拡大が予測されるディザスタリカバリ市場への参入に向けたクラウドバックアップサービス等に注力した。一方、ベッコアメ・インターネット社の不正取引にかかる対応に時間を要し事業進捗に遅れが生じ、また、同社が運営するデータセンターの再構築にかかるコスト等が発生した。以上の結果、第 3 四半期累計売上高は 1,682 百万円（前年同期比 3.7%減）、同セグメント損失は 89 百万円（前年同期は 6 百万円のセグメント損失）となった。一方、注力する VDC（Virtual Data Center）に関しては、昨年獲得した大型ユーザーの稼働が開始し、売上高 509 百万円（前年同期比 31.5%増）と会社計画を上振れて推移しているもようである。

アドテクノロジーインフラ
自社開発による広告統合管理システム（Demand Side Platform）の販売を開始し同サービスの取引社数は順調に増加した模様。第 3 四半期累計売上高は 5,539 百万円（前年同期比 1.1%減）、同セグメント利益は 412 百万円（同 59.5%増）となった。期初計画に基づく EC 事業の撤退に伴い、売上高は若干減少するも、営業利益は拡大した。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ
家電販売における赤字幅を大幅に縮小し、利益率の高い独自性のあるソリューションへのシフトを推進した。結果、第 3 四半期累計売上高は 24 百万円（前年同期比 71.5%減）、同セグメント損失は 183 百万円(前年同期は 274 百万円のセグメント損失)となった。Cloud@SD においては、三菱電機等への採用が決定した（第 4 四半期以降に収益寄与）。

2014 年 4 月期第 2 四半期実績

売上高は 10,395 百万円（前年同期比 0.3%減）、営業利益は 615 百万円（前年同期比 68.1%増）、経常利益は 536 百万円（前年同期比 117.7%増）、となった。但し、子会社ベッコアメ・インターネット社関連で縮小したビジネスの影響を除いたベースでは、売上高は 3.0%増となった。

セグメント別の概要は以下の通りとなる。

ブロードバンドインフラ
ISP 事業の買収および MVNO サービス拡販による固定回線依存の体質からの脱却を進めたことにより、モバイル通信の契約数は順調に推移した。その結果、売上高は 3,824 百万円（前年同期比 1.6%増）となったが、固定回線の契約数減少および MVNO の一時費用等が発生し

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

たこと等により、セグメント利益は 353 百万円（前年同期比 27.3%減）となった。アカウント数は、固定回線が前年同期比 7.6%減、MVNO が 3.2%増（うち、独自ネットワークで提供しているハイブリッドモバイルは 42.5%増）、クラウドメールは固定網の減少に伴い、4.7%減となった。

クラウドコンピューティングインフラ
レガシーインフラや、ベッコアメ・インターネット社のハウジング・ホスティングの減少により、売上高は 1,141 百万円（前年同期比 3.5%減）、セグメント損失は 81 百万円（前年同期 43 百万円のセグメント利益）となった。一方、注力する VDC（Virtual Data Center）では昨年獲得した大型ユーザーの稼働が開始し堅調に推移しているもようである。

アドテクノロジーインフラ
子会社フルスピード社の構造改革が終了し、売上高は 3,921 百万円（前年同期比 4.2%増）、セグメント利益は 300 百万円（前年同期比 116.0%増）と利益基調に転換した。同社によれば、同業他社と比較しても高い営業利益率を確立したとしている。既存事業に加え、フルスピード社との共同開発による広告統合管理システム（Demand Side Platform）が堅調に推移し、今後はソーシャルメディア、3PAS を含めたアドテクノロジー全体の拡大を図っていく計画である。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ
エグゼモード事業（ユビキタス家電の販売）の撤退により、赤字幅が縮小し、利益率の高い独自性のあるソリューションへのシフトを推進した。M2M 領域においてのコアコンポーネントである「Cloud@SD」の開発を進め、シンプルなソリューションによる顧客提案の拡大を継続している。以上の結果、売上高は 18 百万円（前年同期比 69.0%減）、セグメント損失は 115 百万円（前年同期は 183 百万円のセグメント損失）となった。

B2C
子会社の株式会社ドリーム･トレイン･インターネット（以下、「DTI 社」）を中心に、モバイル・クラウド領域において戦略的サービスを投入した。中でも、月額 467 円（税抜）で最大 150Kbps での常時接続が可能なエンドユーザー向けのモバイル通信サービス「ServersMan SIM LTE」、同社の特許技術を採用したスマートフォン向け IP 電話サービス「ServersMan 050」等、MVNO サービスの提供に注力し、モバイルユーザー数の拡大に寄与した。結果、売上高は 2,413 百万円（前年同期比 7.7%増）、セグメント利益は 480 百万円（前年同期比 130.5%増）となった。

ハードウェアを除いたベースでは、売上高は前年同期比 21.2%増となった。DTI のアカウント数はアルファインターネット事業の統合効果に加え、モバイルユーザーの増加が堅調に推移し、固定回線が前年同期比 3.9%増、モバイルが 25.3%増、クラウドサービスが 15.0%増となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

また、ベッコアメ・インターネット社の不適切会計処理に関する特別調査委員会の調査費用169百万円を特別損失として計上した。一方、コア事業の好調な進捗に伴い営業利益は66.5%、経常利益は78.8%計画を上回ったことから、四半期純利益は50百万円（前年同期158百万円の四半期純損失）と黒字転換した。なお、第3四半期以降、独自マーケティングによるモバイル事業への積極的投資、および中期経営計画における革命領域への継続投資を実行する予定であること等から、通期会社予想は据え置かれている。

この他、ASP型MVNO導入支援パッケージ「YourNet MVNO Pack」の提供開始、また第3四半期に入り、スマートフォンキャリア事業へ参入し（詳細は、スマートフォンキャリア事業参入の項を参照）、freebit mobile のオフラインコンセプト店舗「ATELIER(アトリエ) freebit 福岡天神」を12月7日にオープンした。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

損益計算書

損益計算書 （百万円）	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結
売上高					
ブロードバンドインフラ	-	7,086	7,410	7,615	7,766
前年比	-	-	4.6%	2.8%	2.3%
クラウドコンピューティングインフラ	-	1,945	1,984	2,290	2,217
前年比	-	-	2.0%	15.4%	-4.2%
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	-	1,936	718	157	36
前年比	-	-	-62.9%	-78.1%	-77.3%
B2C	-	4,065	4,515	4,398	4,400
前年比	-	-	11.1%	-2.6%	0.0%
アドテクノロジーインフラ	-	4,380	7,194	7,473	7,439
前年比	-	-	64.2%	3.9%	-0.5%
SI	-	666	514	446	-
前年比	-	-	-22.8%	-13.2%	-
その他	-	4,974	398	150	238
前年比	-	-	-92.0%	-62.3%	-60.0%
調整額	-	-1,875	-1,733	-1,872	-2,092
売上高	**14,709**	**23,180**	**21,004**	**20,660**	**20,665**
前年比	36.6%	57.6%	-9.4%	-1.6%	0.0%
売上原価	9,456	14,738	14,088	13,153	12,667
売上総利益	**5,253**	**8,442**	**6,915**	**7,507**	**7,998**
前年比	16.3%	60.7%	-18.1%	8.6%	6.5%
売上総利益率	35.7%	36.4%	32.9%	36.3%	38.7%
販売費及び一般管理費	4,846	8,287	6,085	6,571	6,678
売上高販管費比率	32.9%	35.7%	29.0%	31.8%	32.3%
営業利益	**407**	**155**	**831**	**936**	**1,321**
前年比	-74.1%	-61.8%	433.3%	12.6%	41.1%
営業利益率	2.8%	0.7%	4.0%	4.5%	6.4%
営業外収益	510	467	420	45	60
営業外費用	113	438	312	500	161
経常利益	**804**	**185**	**939**	**481**	**1,220**
前年比	-47.2%	-76.9%	406.4%	-48.8%	153.8%
経常利益率	5.5%	0.8%	4.5%	2.3%	5.9%
特別利益	257	51	50	44	16
特別損失	42	1,005	407	789	326
当期純利益	**1,022**	**-947**	**204**	**-186**	**236**
前年比	-38.9%	-	-	-	-
利益率	6.9%	-	1.0%	-	1.1%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
*2010年4月期以前は、インターネット関連事業、システムソリューション、デジタル商品事業というセグメント区分となっていた。
*2014年4月期より、セグメント変更を実施している。同期間の伸び率は変更後の基準で計算している。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結
資産					
現金・預金	4,946	4,095	4,873	4,685	4,762
売掛金	2,333	3,501	3,298	3,159	2,948
貸倒引当金	−48	−121	−174	−263	−159
たな卸資産	399	971	295	136	92
前払費用	185	235	190	224	220
その他	973	1,653	2,318	2,595	2,169
流動資産合計	**8,788**	**10,334**	**10,800**	**10,536**	**10,031**
建物	244	486	369	424	597
土地	26	152	172	334	334
リース資産	394	522	474	598	784
その他の固定資産	141	290	230	221	223
有形固定資産合計	**805**	**1,450**	**1,245**	**1,577**	**1,938**
投資有価証券	1,119	1,555	1,233	1,047	967
繰延税金資産	11	70	22	133	43
差入保証金	727	769	493	445	376
その他	194	510	408	54	61
投資その他の資産合計	**2,051**	**2,904**	**2,156**	**1,679**	**1,448**
ソフトウエア	242	193	157	298	247
のれん	4,098	6,010	4,254	3,670	2,900
その他	36	38	76	108	168
無形固定資産合計	**4,376**	**6,241**	**4,487**	**4,076**	**3,316**
固定資産合計	**7,233**	**10,595**	**7,890**	**7,333**	**6,702**
資産合計	**16,022**	**20,929**	**18,690**	**17,869**	**16,733**
負債					
買掛金	162	913	46	80	50
短期有利子負債	2,639	6,123	3,378	3,489	3,449
その他	2,856	4,010	4,721	4,175	4,416
流動負債合計	**5,657**	**11,046**	**8,145**	**7,744**	**7,915**
長期有利子負債	1,478	2,328	3,312	2,730	1,622
その他	1,052	905	468	1,153	709
固定負債合計	**2,530**	**3,233**	**3,780**	**3,883**	**2,331**
有利子負債（短期及び長期）	4,117	8,451	6,690	6,219	5,071
負債合計	**8,187**	**14,280**	**11,926**	**11,627**	**10,246**
純資産					
資本金	3,042	3,043	3,045	3,045	3,046
資本剰余金	1,670	1,671	1,673	1,673	1,674
利益剰余金	3,018	1,920	2,026	1,691	1,782
自己株式	−135	−364	−364	−488	−489
その他の包括利益累計額	5	5	6	18	29
新株予約権	−	0	0	3	1
少数株主持分	232	371	376	299	443
純資産合計	**7,834**	**6,649**	**6,764**	**6,242**	**6,487**
運転資金	2,570	3,559	3,547	3,215	2,989
有利子負債合計	4,117	8,451	6,690	6,219	5,071
ネット・デット	−829	4,356	1,817	1,534	309

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 （百万円）	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー（1）	1,303	1,091	1,972	1,689	1,690
投資活動によるキャッシュフロー(2)	−1,067	−1,053	−248	−832	−235
FCF（1+2）	**236**	**38**	**1,724**	**857**	**1,455**
財務活動によるキャッシュフロー	690	−900	−971	−987	−1,492
減価償却費及びのれん償却費（A）	750	1,292	1,025	1,371	1,346
設備投資（B）	−221	−271	−265	−768	−536
運転資金増減（C）	358	989	−12	−332	−226
単純FCF（NI+A+B−C）	**1,193**	**−915**	**976**	**749**	**1,272**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

その他情報

沿革

同社の代表取締役社長である石田宏樹氏は、慶応義塾大学在学中の 1995 年 8 月に田中伸明氏（現同社副社長 CFO）と共にインターネット関連コンテンツ制作およびコンサルティングを手掛ける有限会社リセットを設立する。インターネット関連のコンテンツ制作やコンサルティングを手掛け、ネット黎明期から業界での活躍が話題となった。その後、三菱電機系の ISP である、DTI 社の立ち上げに参画し業容を拡大させた。DTI 社上場前に DTI 社を離れ、2000 年 5 月に同社の前身となる株式会社フリービット・ドットコムを設立し、インターネット企業が関連設備を持たずに ISP 事業を展開できる ISP アウトソーシングサービス「ISP’s ISP（現、ブロードバンドインフラ事業）」事業を主軸にビジネスを拡大させた。

2001 年 12 月、コンシューマーエレクトロニクス機器のネットワーク化開発に関する関係強化を目指してソニー株式会社（東証 1 部 6758）と資本提携。2002 年 12 月、社名をフリービットに変更した。2005 年 6 月には、「Emotion Link」を軸にした事業の開発と展開を目指して株式会社スカイパーフェクト・コミュニケーションズ（現、株式会社スカパーJSAT ホールディングス（東証 1 部 9412））、株式会社オービックビジネスコンサルタント（東証 1 部 4733）と資本提携した。2007 年 3 月に東証マザーズ市場に上場。その後、矢継ぎ早に M&A を展開し事業規模を一気に拡大させた。同年 8 月に DTI 社、2009 年 3 月株式会社メディアエクスチェンジ（現フリービットクラウド株式会社）に続き、株式会社エグゼモード（現、DTI 社エグゼモード事業部）も子会社化した。加えて 2010 年 8 月株式会社フルスピードを子会社するなど、積極的に事業拡大を果たした。

2011 年 3 月株式会社 NTT ドコモのネットワークを利用した MVNO（仮想移動体サービス事業者）サービス「YourNet MOBILE」の提供を開始し、同年 4 月エグゼモード社が中国最大規模のデジタルコンシューマー機器メーカーaigo 社の日本総代理権を取得、特許化された IPv6 仮想技術等と aigo 社のハードウェアを連携させて日本での展開を開始した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ニュース&トピックス

2014 年 11 月

2014 年 11 月 4 日、同社は子会社の持分変動利益を特別利益に計上する見込みとなったことを発表した。

同社の連結子会社の株式会社フルスピードが 2014 年９月４日を割当日として発行した第三者割当による行使価額修正条項付第２回新株予約権が行使された。これに伴い同社では 80 百万円程度の持分変動利益が発生する見込みであり、特別利益として計上するとのこと。2015 年４月期の業績予想への影響については、他の要因も含め精査中であり、変更が生じる場合は、速やかに公表するとしている。

2014 年 4 月

2014 年 4 月 23 日、同社は、同社が提供する携帯電話サービス freebit mobile のバージョンアップと店舗展開について発表した。

携帯電話サービス freebit mobile のバージョンアップのポイントは以下の３点である。

- 月額500円で、携帯向け60分の無料通話と動画45分の高速チケットの合計1,510円分が利用できる「フラットパック」の提供開始
- スタンダードスピードの速度を50%増速(150Kbps～200Kbpsから250Kbps～300Kbpsへ)
- PandA Soft 2.0 “Cloud”のオンラインアップデート提供

販売網に関しては、freebit mobile の O2O 戦略における福岡エリアでのテストマーケティングを終了し、販売店 ATELIER の全国展開を 5 月より順次開始する。

2014 年4月 16 日、同社グループは、SIM 単体サービスの大幅バージョンアップを発表した。

同社と、同社子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（本社：東京都。以下「DTI 社」）は、DTI 社が提供するワンコイン SIM サービス「ServersMan SIM LTE」の大幅バージョンアップを発表した。今回のバージョンアップは、速度増速、iPhone への対応、通話品質改善の三点同時バージョンアップである。これからは、月額料金が 767 円（税抜）で、Android でも iPhone でも、パケット使い放題のデータ通信と音声通話を利用できることになる。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

大株主

2014年4月末時点

大株主上位10名	所有株式数の割合
石田宏樹	17.14%
田中伸明	12.75%
（株）オービックビジネスコンサルタント	2.20%
日本証券金融（株）	1.69%
村井純	1.41%
（株）SBI証券	1.30%
金子博昭	1.19%
松井証券(株)	1.11%
木村太郎	1.01%
楽天（株）	0.97%

出所：会社データよりSR社作成

田中伸明氏は創業者メンバー、村井純氏は慶応義塾大学の教授で、日本におけるインターネット黎明期からその技術基盤作りに関わり続け、日本のインターネットの父とされる。石田宏樹氏が在学中から師事していた。

トップマネジメント

同社の代表取締役社長である石田 宏樹氏（1972 年生まれ）は、大学在学時にインターネット関連コンテンツ制作およびコンサルティングを手掛ける有限会社リセットを設立する。それを機に三菱電機系の ISP、株式会社ドリーム・トレイン・インターネットの立ち上げに参画し業容を拡大させた。DTI 社最高戦略責任者就任後、企画・広告・コンテンツ開発に至る事業全般を統括する。2000 年に同社を設立し、代表取締役社長・最高経営責任者に就任する。200 7 年 10 月、株式会社ドリーム・トレイン・インターネット代表取締役社長就任（現任）、2009 年 6 月、メディアエクスチェンジ株式会社（現フリービットクラウド株式会社）代表取締役社長就任。

IR 活動

同社は、年 2 回（通期および中間決算）決算説明会を行っている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ところで

用語解説

ムーアの法則：Intel 社の創設者の一人である Gordon Moore 博士が 1965 年に経験則として提唱した、「半導体の集積密度は 18～24 ヶ月で倍増する」という法則。

コンポーネント：ある機能を実現するために部品化されたソフトウェア

ISP：Internet Service Provider（インターネット接続事業者）。電話回線や ISDN、ADSL 回線、FTTH、データ通信専用回線などを通じて顧客である企業や家庭のコンピュータをインターネット接続するのが主な業務。ユーザーは ISP と契約することによってインターネット・サービスを利用できるようになる。

MVNO:Mobile Virtual Network Operator（仮想移動体通信事業者）は、自社ではインフラを所有せず、通信事業者から無線通信インフラを借り受けるビジネス形態である。無線通信事業の免許を受けた事業者の設備を利用することで、免許のない事業者も無線通信サービスを提供できる。MVNO は、インフラを所有しないため、初期投資を抑えてサービスを提供できる。そのため、収益を確保するために従来ならば時間がかかるようなビジネスや、ニーズ、需要規模が少ないため、これまで収益の確保が難しかったビジネスなど多様なビジネス展開も可能になるといえる。総務省は「MVNO に係る電気通信事業法および電波法の適用関係に関するガイドライン（2002 年 6 月策定、その後改訂）」を策定し、MVNO 参入を促している。移動体通信事業の参入障壁を低くすることで、移動通信分野での競争促進、多様かつ低廉なサービスの提供による利用者利益の実現等が目的とされている。

L2 接続：レイヤ 2 接続のこと。レイヤ 2 接続の場合はセッション管理や IP アドレスの割り当てを MVNO が実施できるので、レイヤ 3 接続に比べてサービス設計の自由度が高い。レイヤ 2 とは、国際標準化機構(ISO)により制定された、異機種間のデータ通信を実現するためのネットワーク構造の設計方針「OSI」(Open Systems Interconnection)に基づき、コンピュータなどの通信機器の持つべき機能を階層構造に分割したモデルで 7 階層に分けた第 2 階層（データリンク層）、レイヤ 3 はネットワーク層。

Xi（クロッシィ）：NTT ドコモが提供する LTE を使用した携帯電話・タブレット・データ通信向け通信サービスのブランド名称。

LTE：Long Term Evolution は、第 3 世代（3G）携帯電話のデータ通信を高速化した規格。第 4 世代（4G）への橋渡しという意味で「3.9G」（第 3.9 世代）とも呼ばれるが、4G の一種に含める場合もある。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

IPv6:アドレス資源の枯渇が心配される現行のインターネットプロトコル（IP）IPv4 をベースに、管理できるアドレス空間の増大、セキュリティ機能の追加、優先度に応じたデータの送信などの改良を施した次世代インターネットプロトコル。

ホスティングサービス：データセンターの利用形態の一つ。データセンター事業者が保有するサーバやネットワークを借りて、その上でアプリケーションを稼働させる。レンタル・サーバと呼ばれることもある。

VPN: Virtual Private Network（仮想プライベートネットワーク）は、公衆回線をあたかも専用回線（プライベート）であるかのように利用できるサービス。企業内ネットワークの拠点間接続などに使われ、専用回線を導入するよりコストを抑えられる。

ハウジングサービス：データセンターの利用形態の一つ。自社のサーバやネットワーク機器をデータセンターに持ち込んで、データセンター事業者からサーバラックを設置する場所と電力、回線を提供してもらう。

サーバラック：薄型のコンピュータなどを積み重ねて設置することができる専用の棚。インターネットデータセンター（IDC）や企業の情報システム部門などに設置される。

クラウドコンピューティング：データセンター上に存在するサーバが提供するサービスを、それらのサーバ群を意識することなしにあらゆる機器から利用できるというコンピューティング形態。仮想化技術によって成立している仕組み。

VDC: Virtual Data Center（仮想データセンター）は、データセンターそのものの仮想化により実現した次世代データセンターサービス基盤である。サーバの仮想化から始まり、その後ネットワーク、ストレージ、およびセキュリティを仮想化して仮想データセンターを構築し、場所、ハードウェア、プロビジョニング（ユーザーの需要予測）といった制約を解放した環境を実現させる。

仮想化：1 台のサーバをあたかも複数台のサーバであるかのように論理的に分割し、それぞれに別のオペレーションソフトやアプリケーションソフトを動作させたり、複数の場所に点在するデータセンターをあたかも 1 つの大規模なデータセンターであるかのように運用する技術のこと。

UTM：Unified Threat Management の略。ファイアウォールと VPN 機能をベースに、アンチウイルス、不正侵入防御、Web コンテンツフィルタリングといった複数のセキュリティ機能を統合的に管理すること。また、それらセキュリティ機能が統合された機器のこと。

SDN：Software Defined Network の略。コンピュータネットワークを構成する通信機器を

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

単一のソフトウェアによって集中的に制御し、ネットワークの構造や構成、設定などを柔軟に、動的に変更することを可能とする技術。また、そのような技術により、ネットワークの装置の配置や配線などの物理的構成とはある程度独立的に、目的に応じて複数の仮想的なネットワークを構築することや、そのようにして構築されたネットワークのこと。ネットワークの仮想化とは、一つの物理的なネットワーク上に複数の論理ネットワークを独立して動作させる技術のこと。

SEO: Search Engine Optimization（検索エンジン最適化）は、検索エンジンで、ある特定のキーワードで検索が行われた際に、その検索結果の上位に自社のサイトを表示させる為の一連の施策。

SEM: Search Engine Marketing の略。SEO だけでなく、有料の検索エンジン広告も併用して、検索エンジンからの有料顧客の集客を図るマーケティング手法を指す。

リスティング広告：インターネット検索エンジンで、検索されたキーワードに連動した広告を検索結果とともに、表示する仕組みのこと。

API：Application Programming Interface の略。OS(基本ソフト)やアプリケーションソフト、あるいはウェブアプリケーションが、自ら持つ機能の一部を外部のアプリケーション(ソフトやウェブサービス)から簡単に利用できるようにするインターフェース。

アフィリエイト広告：成果報酬型のインターネット広告。アフィリエイトプログラムを導入し、そのプログラムに掲載先として参加しているアフィリエイトサイトやメールマガジンに広告を掲載してもらい、商品購入などの最終成果またはクリックが発生した件数に応じて広告費用を支払う。

RTB（Real Time Bidding）：アドエクスチェンジが保有する広告配信技術の 1 つ。広告の表示ごとにオークション方式で最適な広告を選択する仕組みで、この方式を利用して接続した広告配信事業者はそのインプレッションが広告主にとって最適と判断される場合にのみ、アドエクスチェンジに対して入札を行う。インプレッションごとに、閲覧ユーザーや広告掲載面、フリークエンシーなどの情報を分析し、最適と判断できる場合にのみ入札を行うので、広告主に対して費用対効果が高く、効率的な広告配信を提供することが可能となる。アドエクスチェンジとは、オンライン広告のうち、特定の広告枠のインプレッションを入札方式によって売買する方式。中間業者を介して複数の広告主が入札する。

DSP: Demand-Side Platform（デマンドサイドプラットフォーム）は、広告出稿を行う広告主サイドが使用する広告配信プラットフォームのこと。DSP は、広告主側が行う予算管理、入稿管理、掲載面の管理、予算やターゲットとするユーザー属性などに基づいた最適な広告枠の選定、あるいは、過去の成果を反映することで行われる配信条件の最適化といった機能

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

を提供する。

SSP: Suply-Side Platform（サプライサイドプラットフォーム）は、媒体主サイドが使用し、広告媒体を束ねる広告配信プラットフォームのこと。

ディスプレイ広告：Web 広告の形式の一種で、WEB ページの一部として埋め込まれて表示される画像や Flash、動画などによるバナー広告。

ユビキタス：インターネットなどの情報ネットワークに、いつでも、どこからでもアクセスできる環境を指し、ユビキタスが普及すると、場所にとらわれない働き方や娯楽が実現できるようになる。

ICT：Information and Communication Technology（情報通信技術）。情報処理および情報通信、つまり、コンピュータやネットワークに関連する諸分野における技術・産業・設備・サービスなどの総称である。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

企業概要

企業正式名称	本社所在地
フリービット株式会社	150-0044 東京都渋谷区円山町 3-6 E・スペースタワー13F
代表電話番号	**上場市場**
03-5459-0522	東証マザーズ
設立年月日	**上場年月日**
2000 年 5 月 1 日	2007 年 3 月 20 日
HP	**決算月**
http://www.freebit.com/index.html	4 月
IR コンタクト	**IR ページ**
	http://www.freebit.com/ir/index.html
IR メール	**IR 電話**

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。当サイトは、掲載されている情報の編集にどなたでも参加ができ各自が持っている知識を共有できる場所を提供しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アバンティショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
ケンコーコム株式会社
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社高島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ビジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved